

理性·建设性

经济观察报

The Economic Observer

www.eeo.com.cn

2011.06.20
RMB 3 元 HK$10





特别推荐



观察家
国家崛起的瓶颈
中国崛起的障碍包括如何让各国接受新兴大国扩张中的利益，并化解周边地区潜在的冲突
45-46

商业评论
契约困局
关于契约精神的讨论，是马云转移支付宝股权事件的一个意料之外而又情理之中的结果
41-42

重点新闻

要闻

03 预算法修订延迟审议
《预算法》并未出现在将于 6 月底召开的常委会审议法律草案中

04 服务贸易"十二五"将出
这份纲要涉及 33 个领域，重点是将各个领域、部门打通

05 煤倒爷利益链起底
一吨"黑金"的煤炭利益被肢解，税费、出省费等名目暗藏其间

中国

09 京沪新"动脉"
这条高铁被寄予厚望，开工时就引爆沿线当地对于高铁经济的期待

市场

17 大宗商品压港严重
"钱荒"成为了大宗商品原材料滞销压港的重要原因，已向上游蔓延

20 交易所泛滥遭遇"棒喝"
国务院关于进一步整顿产权、股权市场的征求意见稿已向多部委下发

公司

25 钱荒下的企业众相
银根紧缩好似一面镜子，映射出资金充裕时看不到的企业众生相

27 "烦恼"五粮液
在收到证监会的处罚后，五粮液信息披露违法和相关事项仍在发酵

《一周调查》栏目由中国平安
"中国人财富商数指数调研"
特别呈现
中国平安
PING AN
保险·银行·投资
详见第15版

客户服务热线
800-810-9060
NO. 524 期
每逢星期一出版 本期 60 版
国内统一刊号：CN37-0027
邮发代号：23-327

调控夏粮前夜 中储粮"加冕"

本报记者 降蕴彰 刘金松 北京、驻马店报道

本报获悉，国家粮食局近日将在兰州开会。河南一位地方粮食局长称，今年粮食收购初期，托市政策可能暂不执行。如果托市，也将以中储粮为主。

若是如此将意味着，中储粮重新获得政策性粮食收储垄断大权，而其他收购主体的权力则被削弱或者退出，去年开始多家粮商加入粮食收购战的格局也会改变，由去年的"三国"时代重新回归到中储粮的大一统。

6 月 15 日中午，在河南省驻马店市大程面粉厂的粮库前，杨文玉开着自家的农用车拉来的 5000 多斤小麦通过了验收。这些小麦每斤 0.99 元是他的底线，否则就不挣钱。

位于豫南的驻马店是河南重要商品粮基地，每年小麦都较早收割、上市，其价格往往会成为河南粮食行情的风向标。

根据此前公布的《2011 年小麦最低收购价执行预案》，今年的小麦最低收购价格为国标三等白小麦每市斤 0.95 元，红小麦、混合小麦每市斤 0.93 元，相对于去年分别提高了 5 分钱和 7 分钱。

不过要想按照这个价格收到小麦，并不容易。杨文玉进村入户的收购价通常是每市斤 0.97 元，最低也要 0.96 元，"掏九毛五，人家都不搭理你。"优质小麦的收购价格更高，达到了 1.07 元每市斤。

麦价高开已成定局。驻马店市丰盈粮油有限公司董事长王振东表示，对于这一结果，在粮食企业间早已有了预判，去年持续高位运行的小麦价格，让大家隐约感觉到今年的小麦价格起点不会低。

与价格的火热相比，小麦收购却颇为冷清。在中储粮的一个委托收购点——驻马店市风光粮库内，几名闲来无事的工作人员正在办公室打牌，一位工作人员表示，目前粮库还没有开始收，在等国家政策。

托市收购是指为了稳定市场粮价、保护农民利益而制定的粮食最低收购价。眼下，业界最关注的是中储粮何时开始入市收购以及往年的托市政策会否实行。

变化

2010 年的托市收购企业中，除了中储粮外，还有中粮集团有限公司、中国华粮物流集团公司所属企业以及益海嘉里等外资企业。"放中粮和华粮进来，就是要看看效果，如果经过市场化的竞争，也能达到国家对粮食价格的预期，不排除现有的粮食托市收购体系会有所调整。"去年 7 月，国家粮食局的相关负责人在接受本报采访时表示。

不过，时隔一年的变化还是让人有些意外。

目前，以小麦、油菜籽为主的夏粮政策收购已经在相应的一些主产省区展开。 ▶下转 02 版



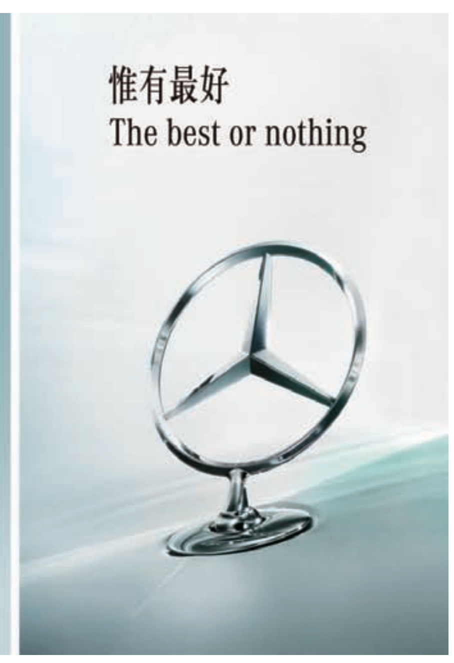
鲍尔默：带领微软转身

股价低迷，谷歌与苹果来势汹汹，即便如此，微软的领导者鲍尔默仍然使公司原来 230 亿美元的年销售额在 10 年里增长了两倍，并持续以两位数的速度增长。

55 岁的鲍尔默从 2000 年 1 月开始担任微软的 CEO。他激情四射、极富感染力，以特有的活力和信念鼓舞着微软，带领微软不断创新。

"如果你要做某件事，就要绝对把它做好，要不然就找点别的事情做。我始终相信这个道理。"鲍尔默表示。 （相关报道见▶30 版）

经济观察报和梅赛德斯-奔驰联合呈现



"老天不生，你不要吃，种菜企业也要顺势而为

中欧来了个种菜人

陈哲 / 文

VC 投资机构青云资本最近将 1000 万美金投给了一个种菜人张同贵。

张是种菜人，却又不是普通菜农，这个"菜农"上过中欧国际工商学院。他是川人中少见的高个，皮肤黝黑，穿着随意，天天干着侍弄蔬菜的活计。

张同贵的多利农庄种的菜价格超过普通蔬菜 3~5 倍。"传统的蔬菜经营方式，菜价高了要压，菜价低了，种菜人受损失。"张同贵说。

但是他种的菜，买家对价格并不敏感，尤其在食品安全问题层出不穷的今天。张的启发源自于一次偶然发现：很多菜农一般种两份菜，一份用化肥和农药，供给市场；一份用农家肥，留给自己和亲友。这现象让他震惊，也将巨大的市场空间在他眼前展现。

张同贵决定在这老市场中走出新模式：不与菜农竞争、不走规模化生产，通过迎合高端消费者的需求，提倡安全、自然的吃菜观。这点子是张同贵在中欧国际工商学院学习期间琢磨出来的，他当时研究的课题是"都市有机农业"。

精英？菜农？

2005 年，恰逢上海市要建 1000 公顷蔬菜基地，项目公开招标，张的课题派上了用场，多利农庄至今的经营思路和整体规划，大体沿自课题项目书。

那时张同贵的身份是矿山和贸易商人，彼时还在上海拥有一间 30 家门店的餐厅——多利川菜。他早已衣食无忧，仅多利川菜一年的营收就超过 1 亿，利润稳定在 2000 万左右。但决定做有机蔬菜后，为筹钱他毅然将多利餐厅变现，这选择令一些身边的朋友极其不解。

"这么做原因很简单，我有农业情结。"张同贵说，他是农家子弟，读农业大学，干过农技员，当过乡长。

在中欧的日子里，他得出了结论：国内从事农业产业的都是专业人士，却很少有商业人士。面对农业细分市场，必须跳出传统。多利的高管中，农庄总经理郭海、市场总监茅亮，均是中欧师兄弟。

▶下转 04 版

5 年 5 万亿 住建部或推保障房"超市"

本报记者 张向东 合肥报道

中国住房和城乡建设部正在酝酿推出一项新措施，以推进保障房项目顺利开展。

本报获悉，住建部保障司计划在今年 9 月底推出全国保障房建设采购平台。该平台类似于一个专门为全国保障房项目提供建材和产品构建的巨型超市，所涵盖的产品不仅涉及水泥、砂浆、钢材构件等各种最基本产品，还包括门窗结构、水管、厨卫用品乃至小区内的路灯等景观绿化设施，以及此后的物业维护等各方面产品。

更为重要的是，住建部将会与纳入保障房采购平台的建材企业签订协议书，要求产品价格必须低于一般市场价格一定幅度。这将帮助各地政府大大降低保障房建设成本和资金需求。

按照计划，在"十二五"期间，我国将新建各类保障性住房 3600 万套，粗略计算需要资金 5 万亿。其中，今年要开工建设 1000 万套。

据悉，住建部保障司已经拟文要求各地推荐符合建设产品标准认证的企业名单，为最终平台运转提供支撑。如无意外，该文件将于近期下发。

全国采购平台

住建部住宅产业化促进中心副主任文林峰参与了全国保障房采购平台的搭建。

6 月 16 日，她在合肥对本报透露，这个平台是针对全国保障房建设，目的是为了能够推动保障房的顺利开工建设，减轻各方在保障房建设方面的资金压力，节约成本，同时保证保障房的质量。

她说："事实上，住建部一直在思考出台什么样的政策措施，能够真正缓解地方资金压力。"

▶下转 06 版

社论 Editorial

帮马云走出"孤岛困境"

马云与支付宝事件，再次让中国企业的契约精神这个话题成为焦点。著名传媒人胡舒立撰文称，马云转移支付宝股权的行为缺乏契约精神。马云对此反应强烈，通过短信与其激辩。在真相尚未大白天下之前，判断孰是孰非为时尚早，但对于契约精神的讨论，对于成长中的中国商业界而言，无疑具有很强的现实意义。市场经济是建立在自愿交易的基础之上的，商业契约和市场规则在很大程度上规范了人们的交易行为和经济活动，可以说是法治精神的社会载体。因此从本质上说，契约精神是市场经济之魂。没有契约精神和商业诚信，就不会有发达的市场经济。

但是，市场的复杂之处在于，是否遵守契约，很多时候不是一道简单的是非题，有时候这道题可能非常复杂，甚至非常残酷。例如，著名的孤岛困境。被困在孤岛上的几个人，是否有权利以杀死其中一个同伴为代价，换取自己生存的可能性。如果有人这样做了，他必然违反了某种契约（比如法律上的），如果不这样做，他将会失去生命。

对于中国公司来说，并非每一次选择都那么极端，更多的时候我们是在和自己草莽时代的惯性作斗争。漠视规则、冲破藩篱一度成为许多中国公司成功的原因，以至当市场的发展要求公司进化到尊重规则、遵守契约的时候，很多公司发现自己竟无力挣脱野性——就像发生在宗庆后和娃哈哈身上的故事那样。娃哈哈胜利了，但中国的公司却失败了，这一事件给中国市场上空留下的阴霾至今没有消散。正是因为有了娃哈哈的先例，当支付宝事件出现时，契约精神这个话题会引起如此强烈的共鸣。

马云的选择之所以如此受人关注，不仅仅是因为它事关数百亿资产的纷争，更重要的是，作为一家在中国有符号意义的公司，阿里巴巴的成就代表了中国商业文明的某种高度，所以他的选择具有强烈的象征意义，并且很有可能成为西方世界看待中国市场文明程度的参照。这就是所谓高处不胜寒，马云困在了一个自己建立的孤岛之中，虽然我们并不了解事情的全貌，但马云的困境是显而易见的。他是要违背某种契约而成全自己的商业理想，还是要尊重契约但让自己的公司身涉险境？这就是马云的孤岛困境，无论怎么选，他都将背负沉重的包袱。无论哪种结果，他都"伤不起"。

也许这件事情还有更为复杂的背景，以及符合商业阴谋论的下脚料，但马云和支付宝面临的形势是显而易见的。正如吴晓波所言（请参看本期商业评论"夹缝中的博弈"一文），马云正在进行一场夹缝中的博弈，"左边是一批国有的商业银行，对支付宝已经不止一次上万言书质疑其合法性，而另一边就是雅虎、软银等国际资本"。这么说并非赞同马云的做法，但正如胡舒立女士在和马云的短信交锋中所说的那样，因为"珍惜你，所以才抱憾"，那么，除了站在道德制高点的批评，我们是否也可以做一些换位思考，帮助马云一起把这件事往更具建设性的方向推进。因为对于我们这样一个仍然深具转轨特征的经济体来说，马云今天遭遇的困境，很有可能还会在其他人身上重现。



中储粮出手,夏粮收购大戏才真正开幕。今年重新独获政策性粮食收储大权后,中储粮的下一步备受关注 IC/供图

调控夏粮前夜 中储粮“加冕”

上接 01 版

多位业内资深人士告诉本报,在今年的夏粮最低价收购中,支持中储粮独家掌控粮食收储的意图已经很明显。

小麦方面,5 月下旬公布的《2011 年小麦最低收购价执行预案》中明确——“在主产区执行最低收购价的企业为中储粮总公司及其分公司”,这意味着去年进入收购主体行列的中粮和华粮集团被调整至“收购主体”之外,中储粮恢复了独家掌握小麦政策性收购的特权。让业内人士颇感意外的还有,新的小麦最低收购价执行预案还明确,今年最终决定小麦政策收储库点的权力全部交给了中储粮总公司。中储粮不用再像往年一样,需要与粮食局等方面共同“研究确定”收储库点。

油菜籽方面,虽然今年的油菜籽最低价收购政策至今仍未公开,但来自湖北等油菜籽主产区的信息证实,前期市场盛传今年油菜籽托市收购政策执行主体仅限中储粮的说法完全属实。本报也从中储粮、中粮、中纺等方面均获得一致说法——去年才挤进油菜籽托市收购政策执行主体行列的中粮和华粮集团今年都被“出局”。

知情人士还向本报透露,在今年下半年将公布的 2011 年玉米、水稻等粮食托市政策中,中储粮都将是惟一的政策执行主体,而在未来相关国家粮食调控的一系列战略规划中,中储粮也会是政策重点扶持企业。

河南一位地方粮食局长还告诉本报,今年民营企业在收购粮食这块面临更为严格的政策,原因是它们很多方面没有达到要求。

麦价高开

和去年各个收购点竞相加价抢购不同,今年小麦价格开秤即超过了最低收购价,因此小麦托市收购预案至今尚未启动。自 2006 年实行小麦托市收购以来,这还是第一次。

从 5 月底小麦收割开始,杨文玉和村里的几个经纪人就准备大干一场。去年的抢麦大战,让他们尝到了早下手的甜头。早期收购的一些小麦,到行情高点时,每斤最多能挣 1 毛多钱,在以分为单位来计算利润的粮食行业,能见到 1 毛的利润,算是不错的收益。

为了能抢到优质麦源,在小麦收购的时候,他就等在田间地头,和农户谈好后,从田里收下来,就直接装包拉走。即便在如此高湿度、杂质的条件下,开秤价格也达到了 0.95 元,如果经过晾晒、除杂后,实际的收购价格在 0.97 元左右,已经超过了国家最低托市收购价。

从 3 月份开始,驻马店市丰盈粮油有限公司董事长王振东就和当地农发行沟通,争取资金支持,以备在托市收购预案不能启动的情况下,收购贸易粮。贸易粮和托市粮的不同之处在于,托市粮由国家出资,委托企业代为收购,由财政向收购企业支付收购、保管费用;贸易粮则由企业自筹资金、自主收购、自负盈亏。

截至 6 月 7 日,驻马店地区小麦收割完毕,国家的托市收购预案也没有启动的迹象。在驻马店市粮食局办公室副主任彭辉看来,既然小麦价格已经高于最低收购价,托市收购预案也就不具备启动的条件。

与往年小麦价格低于最低收购价格时,由各收储库点在粮食主产区自动挂牌收购不同,今年对最低价收购预案的执行做了更为细致的规定,“在预案执行期间(5 月 21 日至 9 月 30 日),以县为单位,当其小麦市场价格连续 3 天低于最低收购价时,由中储粮分公司会同省级价格、粮食、农业、农发行等有关部门核实确认后,报中储粮总公司批准在相关市县或全省范围内启动预案,并报国家有关部门备案”。

驻马店市一位不愿透露姓名的粮食贸易商认为,这也是为了防止类似去年因各方抢粮而推高本已高开的小麦价格,“只要中储粮不入市,单靠目前的加工企业和贸易商难以掀起大的波澜。”

作为第一小麦大省,河南 8000 万亩小麦已从南到北陆续收割近八成,驻马店、信阳、南阳等豫南地区的新麦已陆续上市。不过,由于少了中储粮这个最大的收粮户,小麦价格虽然看涨,但成交并不活跃,呈现“有价无市”的僵持局面。去年行情高点入市的中粮,正在忙于清理去年囤积的余粮,对今年的新麦收购,尚未出手。本地加工企业,则在利用这个难得的机遇,抓紧收购优质小麦。

谁在收

由于中储粮还未开始收购,杨文玉的卖粮也难了不少。6 月 14 日,他好不容易收上来的一车麦,转了三个粮库才碰上合适的价格。收粮的少了,粮库也开始挑剔起来,“水分高一点都不行,要么是压价,要么就拒收。”在去年的抢麦大战中,一些粮库只要能把粮食抢到手,水分、杂质就是超一点也争着要。

农民的惜售让经纪人们的收购也越来越难。随着小麦收割的结束,小麦收购高峰只持续了两三天就基本偃旗息鼓。去年到村里收麦时,杨文玉基本都能碰到三四个同行,今年则很少见到有收麦的。

杨文玉觉得照这样下去,实在没法干,“辛苦一天,两人才挣 100 多块钱,还不如到工地上挣的多。”今年村里原本有 7 辆车一起跑小麦收购,其他 6 辆车已经停工,如果再没有改观,他也准备不干了。

目前驻马店的粮食收购市场中,农业加工企业和几个大的粮食购销企业在扮演主角。据驻马店农发行客户部副经理吴颖超介绍,在前期的调研中,市农发行就做好了两手准备,一方面是在托市收购启动的情况下,保证托市收购资金的充足供应;另一方面是在托市收购不启动的情况下,如何加大对符合资质的收购企业和农业产业化龙头企业的资金支持。

春节过后,农发行即开始在全市对符合入市收购政策和条件的企业开展认定,最终有 54 家企业获得了贷款资格。其中中央和地方储备企业 8 家、粮食加工企业 14 家、购销企业 33 家。

> 这意味着去年进入收购主体行列的中粮和华粮集团被调整至“收购主体”之外,中储粮恢复了独家掌握小麦政策性收购的特权

如果后期托市收购方案依然不启动,将继续加大对加工企业的资金支持力度。

丰盈粮油有限公司即属于此次获得贷款资格认定的企业之一,共计获得了 1500 万的资金支持,按目前的市场价格,可以收购小麦 7000 吨左右。相对于其近 9 万吨的仓容而言,目前的收购量还远远不够。

相比于单一的粮食储存企业,粮食加工企业的资金筹集能力更强。据大程东方粮食储备有限公司仓储主管赵华昌介绍,今年企业自己的收储规模将达到 10 万吨,相比去年才 1 万吨的规模,提升了 10 倍。其母公司河南大程面粉实业公司是当地最大的面粉加工企业,日处理能力为 3600 吨。

另外一个活跃的收购主体是饲料加工企业。由于小麦和玉米价格倒挂,每市斤玉米价格已高出小麦 0.1 元左右,一些饲料企业开始选择更为便宜的小麦替代部分玉米作为原料。不过据驻马店当地一位负责向南方饲料企业供货的郭姓老板透露,走的量确实比以前大,但相对小麦总体的收购量而言,饲料加工企业收购的量还是很小。

目前在驻马店以县为区域,开始采取行政手段干预,防止粮贩跨区收购。为了躲过工商、粮食部门的堵截,把粮食运出,孙胜曾拉着一车小麦绕远了 100 多公里。而在去年收购的高峰期,一些周边地市的粮库都直接到驻马店各个乡镇的收购点去抢粮食。

中储粮出手

国家粮食局相关人士称,由于受宏观环境影响以及央行调整存款准备金率和加息,眼下粮食收购的资金不足。而托市收购政策尚未启动,各方收购主体处于僵持阶段,这也是目前小麦“有价无市”出现的原因之一。

和往年收割后直接出手不同,驻马店驿城区臧集镇杨庄村的种粮大户王德印,专门雇人把小麦晾晒后,堆在了屋里,“往年都是十多万斤,都没地方存放,今年收的粮食少了,先放着。”

据王德印介绍,他所在的地区,由于缺乏灌溉设施,受干旱影响,减产在 30%-60%。不过在部分粮食经纪人看来,减产只是出现在驻马店以西区域,其他区域受干旱影响不大。目前驻马店农业部门的初步预测是,“与去年持平并略有增长”。

难以收到粮食的经纪人也开始囤粮,据孙胜透露,根据资金实力,存个十几万斤到几十万斤不等。对他们而言,一个好消息是,中储粮有可能要出手了。

据驻马店本地粮食企业透露,中储粮入市收购有望在本周启动。

但是否伴随托市收购政策,依然没有定论。如果托市政策不启动,各收购主体就无法拿到农发行的优惠贷款,只能靠自身资金实力,这样,大集团就有优势。

据本报了解,目前在是否托市收购问题上考量的重点是:如果放开,各方抢粮可能又会出现。

去年,在托市收购启动后,由于收购主体互相抢购,小麦价格一路高涨。其中,中储粮由于涉嫌违规操作,大幅度推高粮价,从去年 6 月底开始,中储粮就被勒令停止小麦收购,并接受国家发改委、财政部、国家粮食局等联合起来长达 3 个月的轮番查账。

在接受检查的 3 个月当中,国家发改委、财政部、国家粮食局等于 7 月 22 日、9 月 6 日联合下发了两份措辞严厉的文件,督促中储粮严格整顿内部管理。去年 10 月中储粮又被国务院叫停了“储备吞吐轮换”粮油之外的所有商贸业务。

中储粮出手,夏粮收购大戏才真正开幕。今年重新独获政策性粮食收储大权后,中储粮的下一步备受关注。

| 新闻分析 |

为什么是中储粮

■ 本报记者 降蕴彰 北京报道

从去年陷入“滑铁卢”到如今“正身”,中储粮只用了一年时间。

2010 年的小麦政策性收购中,国家引进了中粮、华粮参与小麦最低价的政策性收购,中粮、中纺参与油菜籽最低价的政策性临储收购,希望对中储粮形成制约并营造一个竞争的收储市场。

但上述政策仅仅执行了一年不到,多收购主体加入导致的小麦价格飙涨,就对通胀形成了新的压力,这也影响了未来粮食调控政策的走向。

知情人士向本报透露,按照决策部门的设计,今年下半年将公布的 2011 年玉米、水稻等粮食托市政策,中储粮也都将是惟一的政策执行主体,而在未来相关国家粮食调控的收储、物流、加工、贸易等一系列战略规划中,中储粮也会是政策重点扶持企业。

噩梦开始

2010 年 6 月是中储粮一系列挫折噩梦的开始。

由于涉嫌违规操作和大幅度加价抢购推高了粮价,中储粮被勒令停止小麦收购,并接受国家发改委、财政部、国家粮食局等长达 3 个月的轮番查账。

在接受检查期间,国家发改委、财政部、国家粮食局还于 7 月 22 日、9 月 6 日联合下发了两份措辞严厉的文件,督促中储粮严格整顿内部管理。10 月,中储粮甚至被叫停了“储备吞吐轮换”粮油之外的所有商贸业务。

此后不久,国家发改委、国家粮食局又联合发文,计划引进中粮、华粮、中纺、黑龙江省农垦总局等企业进入中央储备粮代储领域。由于处于过分被动地位,中储粮去年秋季本该实施的玉米临储收购一直延续到今年 1 月下旬才展开。

多数行业内人士认为,这明显意味着,中储粮垄断国家粮食收储的权力已经被打破和日渐削弱。

对此,中储粮展开了针锋相对的辩护。中储粮高层认为,去年以来国内包括小麦价格的粮食价格大幅上涨,最主要的原因之一,是由于中粮等多元主体参与了夏粮政策性收购。

中储粮方面的一位高管对本报分析称,由于收购主体利益不同,而当时粮食调控政策又缺乏相应的配套监管约束及惩处机制,才导致出现了去年夏季小麦收购中的违规操作、哄抬价格的“乱象”。

这位高管还特别表示,每年对参与政策性粮食收储的委托库点的资格审核,中储粮方面都需经省级粮食行政管理部门、农业发展银行省分行共同“研究确定”,正是根源于此,中储粮很难对分布在粮食主产区的数以千计的委托粮食收储库点实行有效监管。

在被国务院叫停商贸业务后,中储粮方面曾向国家发改委、财政部、国资委等多方面反映。“接到国务院通知之后,我们就已经停止了商贸业务,但是直至现在,国内玉米价格还是出现多次大幅上涨。”该高管告诉本报。

按照他的表述,推高国内粮价的并不仅仅是中储粮一家。

转型惹争议

事实上,真正让中储粮站在“被告席”上的原因是其向“大粮商”的转型。

中国粮食行业协会的一位负责人在今年两会期间对本报表示,按照 2006 年《国务院关于完善粮食流通体制改革政策措施的意见》,明确中储粮是“专职从事政策性业务”,“除经营与储备粮油吞吐轮换直接相关的业务外,不从事其他商业经营活动”。

“按照国家政策标准衡量,近年来中储粮大力拓展的粮食加工、贸易等业务都明显属于违规操作。”这位不愿意透露姓名的中国粮食协会负责人当时表示。

中国粮食行业协会小麦分会副秘书长李东森也表示,现在把经营性业务这块停下来,是中储粮的角色回归。

不过,中储粮总公司副总经理刘新江对此并不赞同。他认为,从 2005 年开始,中储粮承担“新的任务”已经超出了中储粮建立之初的制度设计和功能定位,从实践来看,仅仅掌握原粮储备也会直接削弱粮食宏观调控结果。正是基于此,中储粮近年来选择了“适度发展粮油加工”。

刘新江举例分析说,近年来,我国粮食产销格局中生产、加工和消费的空间错位越来越明显,大中城市区和重点消费区的保供压力增大,一旦出现大的自然灾害或突发事件造成交通不畅,粮油储备就面临无法调用的现实问题。

随着调控越来越注重终端成品粮油市场的调节,储备以原粮形态存在,又与加工脱节,造成有粮也用不上,这也会直接削弱调控的结果。

刘新江表示,正是在这样的背景下,中储粮才开始“适度发展粮油加工”,而且目前中储粮发展的一些米业、面粉加工项目开始稳定发挥对重点地区和时段的供应保障功能。

从去年底至今年两会前后,中储粮方面反映的现存粮食调控矛盾引起了国家发改委、财政部等方面的高度重视,而有关方面也积极配合中储粮,向决策部门提出了一些粮食调控改革“建议”。建议特别强调,要扶持和强化中储粮执行国家粮食收储政策的主体地位,降低政策执行与监督成本、简化宏观调控的复杂性。

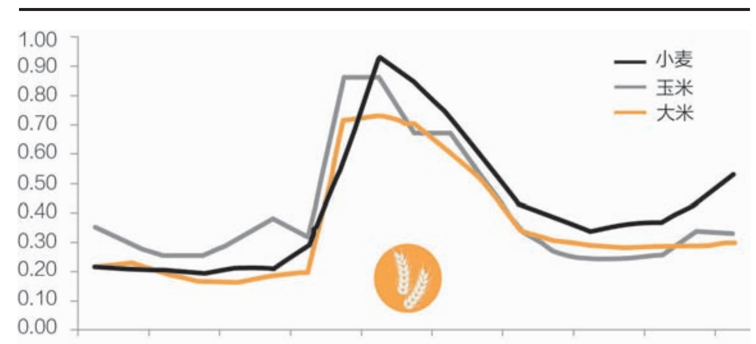
而在放开竞争市场和调控主粮价格之间,中储粮无疑扮演了一种微妙平衡者的角色。这种角色还要扮演多久并不明朗,但可以肯定的是,中储粮向“大粮商”的转型趋势已经无可避免。

历年小麦价格走势 元/吨



数据来源:中粮期货

粮食作物库存消费比历史走势



数据来源:USDA、西部证券

版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用,须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。
本报常年法律顾问:北京市大成律师事务所 | 项武君 张念春 刘世杰

本报热线

北京 北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲 7 号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1252
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125

上海 上海市肇嘉浜路 789 号均瑶国际广场 19 楼 F1-F2 座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862

广州 广州市东山区建设六马路 29 号
荣建大厦 7 楼 D、E 室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438

深圳 深圳市景田东路紫荆苑梅花阁 101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277

国务院法制办接手 预算法修订延迟审议

■ **本报记者 席斯** 北京报道

《预算法》修订案的出台时间再次延后。在即将于6月底召开的二十一次常委会上提交审议的法律草案中,预算法修订并不在列。

据悉今年初预算法修订稿曾被认为基本成熟,原计划于今年4月提交全国人大常委会初审。但最新进展是,目前预算法修订草案已递给国务院法制办,由该机构介入并提交审议。

"既然国务院法制办接收,程序上还要走一遍法制办的整个流程,征求意见、召集专家论证、修改、调整、协调,这些程序恐怕不会太短。"一位知情人士透露。

修订历程

公共预算是连接政府与国民的纽带,是社会各阶层、各集团的利益中枢。现行预算法因没有体现全国人大在预算中的作用,法律修订被期望会加强全国人大对预算的审查审批和监督的权力。

1995年预算法正式实施,从1997年开始动议修订,并有部门提出修订草案,2004年全国人大正式启动修订工作。在南开大学经济学院副教授马蔡琛印象中,预算法修订每年都要召开一次大型会议。

预算法是十届人大审议且必须完成的59件法律案之一,但2006年的修订稿在征求意见中因分歧太大而搁置。

2009年,原卫生部部长高强出任全国人大预工委主任,他在公开场合表示自己上任后的第一要务是修订预算法。此后按照全国人大立法的安排,全国人大预工委、财政部、审计署等部门成立了预算法修订小组,高强任组长,财政部常务副部长廖晓军出任副组长。高强曾任职财政部副部长,并主抓预算工作多年。

知情人士称,预算法的修改由全国人大主导,但财政部、全国人大同时起草修改稿,各有各的班子、学者,修改以后汇集到一起,进行讨论征求意见。

2009年进行的预算法修订工作比想象中顺利,到年底草案稿基本成型。据悉,早些时候,财政部曾拿出一份修订稿,但因为过份偏向于行政部门而遭到全国人大和一些学者的反对。

2010年初形成的这份修改稿被很多人称为"10版"。这份修订稿从当年3月至5月在全国各省市自治区以及中央部门、社会团体、科研机构进行征求意见。

为了尽快通过,这一次预算法修订搁置了全面修订的设想,而是采取小步快跑的策略。通过加快修订频次,对一些亟待解决,且政策措施基本成熟,并已经付诸实施的问题进行了明确。

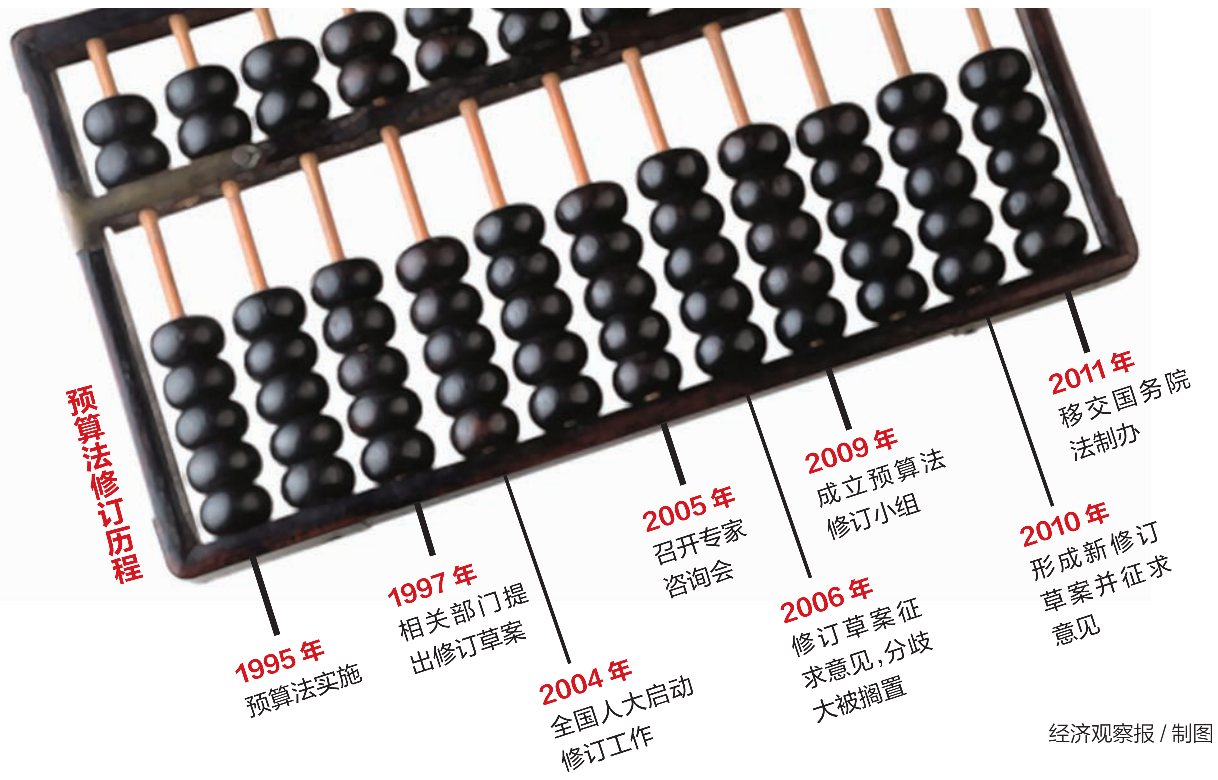
"10版"被寄予厚望,最初设计在2010年8月提交全国人大常委会初审,再经过10月、12月两次常委会的审议,于当年完成三读,2011年3月全国人民代表大会上表决通过。

"每一次常委会前我们都翘首以待,但都落空了。"一位参与预算法修订工作的学者说。据悉,最后的关键矛盾是央行与财政部之间关于国库"经理"还是"代理"上。经过各方协调,这一分歧在今年2月份基本达成一致,预算法计划在4月份上会初审。

但直到6月,预算法初审仍不见踪影。据悉,目前全国人大预工委已将预算法修订草案移交给国务院法制办,接下来的各项工作由国务院法制办来完成并推进,最终由法制办向全国人大提交审议。

有知情人士称,这是双方协商的结果,法律没有规定预算法修订必须由谁来完成或提交大会,只是审议应在全国人大。

上海财经大学刘守刚博士认为,从他个人理解,国务院法制办应该是以中立部门的角色介入进来,对预算法修订进行平衡,如在财政部这样行政部门和全国人大之间进行平衡。并且他认为,国务院法制办作为专门的法律机构,其人员和专业性上更强一些,可以对修订稿中的立法用语、法律逻辑等进行梳理。



经济观察报 / 制图

但天津财经大学财政系首席教授李炜光认为,国务院法制办可草拟国务院暂行条例、规章,但毕竟还是行政部门,所以在预算法修订中,还是应以全国人大为主导,法制办配合其工作。

上述知情人士透露,国务院法制办接手后,需要走一遍该机构的程序,要组织自己的班子、专家群、新一轮征求意见、修改调整,与全国人大和财政部进行沟通协调等等,而这个过程并不会太短。

李炜光认为,如果明年3月份上大会表决,2011年至少要预审两次,明年2月再审第三次,他认为,如此重要的法律修改已经刻不容缓。

热点问题得以修订

截至目前,最新最完整的预算法修订稿是"10版",据悉这一版对很多条款做了非常详细的规定,社会普遍关注的预算公开、地方债、超收收入的使用等热点问题都有所体现。

修改稿用"预算应该公开"对各级政府预算提出了原则性要求,而原法对此未置一词。不过并没有对预算公开的标准(范围、时间、方式、内容、界限等)做出明确规定。有学者反映,这些细节可能会在实施条例中细化。

而受到普遍关注的地方政府发债在新版中也有修订。目前的《预算法》以否定式做出规定:除法律和国务院另有规定外,地方政府不得发债。而修订稿以肯定式表述为,"在整体计划之下,经批准,地方政府可以发债"。而哪一级政府可以发债这样的细节会在相应的部门条例中规定,并不会出现在预算法中。

参与征求意见的学者表示,虽然只是一句话,但地方政府发债终于合法了。

据悉,财政部计划在这一原则下,制定地方政府债务的一套包括规模控制、风险预警、债务预算、债务审批、债务偿还在内的基本制度框架。

修改稿还对超收收入的使用做出明确:年度执行中如有超收除按法律法规和财政体制规定增加支出外,都结转第二年预算。以避免地方政府对超收收入的随意支配。

自2000年以来,中国几乎年年有超预算收入,超收几乎已成为常态,而且这部分收入在相当长的时间里,都在本年度突击花掉。即便近几年中央设立预算稳定调节基金,使超收收入结转下年使用,但结转的仍只是小部分,其余都在当年度支出。2010年超收收入达到万亿水平,但结转至2011年预算稳定调节基金的只有2000多亿。2007年7000亿超收收入结转下年的只有1100亿,6000亿都在当年花出去了。这些超收收入的支出并没有编制预算调整方案报人大审批。

《预算法》修订稿中明确,预算调整要报人大常委会审批。而2006版是提出支出总额超出预算1%以上,需报预算调整方案。有学者表示,在这一条上"10版"明显更为严格,只要支出总额有调整,都需报人大批准。

在去年一次征求意见会上,一位部门负责人看到这一条后说:"变化肯定有,还不止一次,难道都要报吗"?结果会场上异口同声地回答:"当然。"

马蔡琛分析,预算调整分全局调整和局部调整。全局调整是预算收支打破平衡,或减收或增支或调整国债发行规模,赤字有变化。这种情况过去的预算法就有规定,必须编制预算调整方案报人大批准。但对局部调整并没有要求必须编制预算调整方案,而是报同级政府来定,人大备案。

目前,地方政府在收支平衡的前提下,预算执行中多次对预算收支结构和规模进行调整,却很少编制调整方案,也不报经人大批准。

重庆市万州区人大常委会副主任王世傅在一次意见征询会上表示:"现在决算与预算收支的差异甚大,而预算在执行过程中,启动'预算调整'程序的情况并不多,政府不自觉,人大也无可奈何"。

另外,预算执行中"拆东墙补西墙"的情况也得到了约束。修订稿对预算科目之间资金的调剂,也提出要报人大审批。农业、教育、科技和社会保障等重点支出调减,更需要报全国人大批准。这是为了避免一些重点民生支出随意被挤占挪用。一些政府"其他"支出在年度中间调剂到其他科目也将要求报人大批准。

一些参与征求意见的学者反映,虽然社会上一些普遍关注的热点问题得以修订,但预算法在一些基本概念上还需进一步调整。李炜光表示,预算法对人大、政府和公民在公共预算中的权力和责任有必要进行明确,作为预算审查监督部门,现行《预算法》涉及到人大的预算权力只有5条,其他基本上是政府预算权力,没有人大预算权力。

此外,很多学者提出,修订稿遗漏了一个比较重要的问题。对预算草案一旦被人大否决之后的程序,没有做出安排。刘守刚认为,预算法不能回避现实中可能出现的状况,而必须给予必要的程序指引。他建议,预算法中必须有相应的条款,规定预算草案被否决后的程序。如:各级政府预算草案,如果被本级人民代表大会否决,本级政府应当在30日重新编制预算草案,并提请本级人民代表大会临时会议批准。



深度开放服务贸易 “十二五”主推五大领域出口

■ 本报记者 张斌 北京报道

本报获悉，商务部主导制定的《服务贸易发展十二五规划纲要》将于近日公布。

“距正式出台只有一步之遥。”一位知情人士透露，“之所以说是一步之遥，是因为这份规划纲要需要33个部门的会签，截止到现在还剩下一个部门，就可以正式对外公布。”

“上述涉及的33个领域，是拿出自己的精华部分来与出口结合，包括发展方向、发展目标等等，也是跟这些业务部门的‘十二五’规划接轨的。”该知情人士说。

他说：“今后五年，服务贸易的开放追求的是深度，而非广度。”

新开放部门不多

在5月底召开的第三届服务贸易大会上，商务部部长助理仇鸿曾透露，商务部正在会同有关部门制定《服务贸易发展十二五规划纲要》。

下一个五年，中国已经将发展服务贸易作为“十二五”时期加快外贸发展方式、促进经济结构调整的重要战略举措。《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》明确提出，要优化对外贸易结构，培育出口新优势，提升进口综合效应，大力发展服务贸易。

商务部提供的数据显示，“十一五”期间，服务进出口总额从“十五”末期（2005年）的1570.8亿美元增至2010年的3624.2亿美元，出口从739.1亿美元增至1702.5亿美元，进口从831.7亿美元增至1921.7亿美元，均创历史新高。

“3624.2亿美元这个数字其实是比‘十一五’规划中的总目标4000亿美元稍微差了一点点，但是这期间经历了金融危机，对服务贸易的影响还是相当大的。”商务部一位人士分析。

根据世界贸易组织（WTO）发布的数据，2009年世界服务进出口总额为64261亿美元，比2008年下降12.4%。中国承受了同样的重创。2009年，中国服务进出口总额2867.1亿美元，比上年下降5.8%。

经历了2009年的低谷之后，2010年中国服务贸易实现恢复性增长，进出口总量创历史新高。2010年，中国服务进出口总额达3624.2亿美元，比上年增长26.4%，超过世界服务进出口平均增幅18个百分点。

好的形势之下，2011年商务部起草的《服务贸易发展“十二五”规划纲要》中的总目标之一，却让人看起来相对保守。

“2015年，服务进出口总额达到6000亿美元，年均增速超过10%。”商务部服贸司司长周柳军在第三届中国服务贸易大会上指出。

“十一五”期间这个目标是从1571亿美元到4000亿美元，增速为20%多。

上述商务部人士说：“之所以增速没有定得那么高，原因之一是我们的基数已经很高，到2010年，中国服务贸易进出口总额的世界排位已经从2000年的第12位，上升到了2010年的第4位。”

“另一个比较重要的原因是在今后的五年中，中国新开放的部门不会太多。承诺的160多个部门中我们现在已经开放了104个，在广度上来讲，这个开放程度已经很高，很多领域美国这样的国家也并不是对外开放的。”上述知情人士指出了另一个原因。

3624.2
亿美元

“十一五”期间服务进出口总额从“十五”末期（2005年）的1570.8亿美元增至2010年的3624.2亿美元

6000
亿美元

按规划目标，2015年，服务进出口总额达到6000亿美元，年均增速超过10%

上一个五年，中国新开放的部门是比较多，从60多个增加到现在的104个。

他说：“下一个五年，我们已经不可能再有如此之多新领域的开放来拉动增长。这其中牵扯到一个多哈谈判，我们可以看到，其他发展中国家已不再主动评价我们又开放了哪些部门。”

6月1日，商务部部长陈德铭在第三届中国服务贸易大会开幕式上有一部分脱稿演讲，值得注意。陈德铭部长表示：“大力发展服务贸易要坚持协调合作原则，共同推进多哈回合谈判，不断拓展世界经济的发展空间。”

“所以，以后的博弈中，配合多哈谈判和整个国家的利益，今后的五年我们会再开放一些部门，但是不会太多。”上述知情人表示。

在深度上做文章

减少开放部门，并不意味着中国不再进一步扩大开放。

“下一步我们会在各个领域的开放深度上做文章，这可以理解成主要做增量，存量大家已经做得很好了，增量其实是更有发展前途的。”上述知情人表示。

“下一个五年，《服务贸易发展‘十二五’规划纲要》着重提出了加大金融、物流、教育、医疗和体育五个领域的新型服务出口。这也是写入了国家的十二五规划的。”上述知情人说，“这就要求我们在这些领域的服务贸易上出现创新，找出增长点。”

“我们不能把增长完全依赖于新领域的开放，开放是基础，扩大服务贸易，服务业自身要加快发展。观察服务贸易的数据会发现，咨询的进出口居然比金融保险还要大。这说明我们在这些领域与服务贸易的结合还有很大的空间。”他说。

例如将金融服务设立在保税区，主要的服务对象是做国际贸易的企业。苏州有一个服务贸易示范区，外资就搞了一个800亿的投资基金，这个基金支持国内创新也支持企业走出去。

“这是一种结合，也是一种新的业务的拓展。”上述知情人说，“保险也是同样的道理。”该人士表示，前几年中国出口信用保险公司为北京华谊兄弟影业投资有限公司提供了5000万元人民币融资担保用于投资拍摄电影《夜宴》，并对其海外发行收入承保了出口信用险，就是一个很好的尝试。直到现在，保险支持服务贸易企业开展国际化经营的模式仍在探寻。

“下一步的重点就应该是将这些业务在各个领域、部门打通，出现更多的创新模式。”他说。

中欧来了个种菜人

▶上接01版

事实上，现在商业圈子有很多人跟他们同样拥有对农业的兴趣，上海几个规模较大的有机蔬菜企业，高管都出自知名商学院。

复旦大学商学院EMBA、东方菲尼克斯老总俞斌，做地产起家，擅长于在地皮上盖房子的他，决定在土地上继续探索耕地利用和食品健康的问题。

“老天不生，你不要吃。种菜企业也要顺势而为。”这是俞斌的思索，为此他投入5000多万，从台湾和日本引进种子，从新疆运来专门的有机肥料，在泥土下面铺满管线和光缆，花费比过去多出6倍的人工，在青浦的1600亩土地上种植有机作物。

在东方菲尼克斯的庄园里，俞斌运用了可能很多普通菜农闻所未闻的技术，比如人工湿地、全过程实时在线监控的“全球眼”，这些高科技，很多都是首次运用到国内的农业产业化项目中。

理想与现实

2008年就进入这个行业的俞斌，直到今年7月才能完成所有土地的有机认证，三年间他花费了大量的资金和心力。

这些商学院的理想主义者，要在古老的产业中发现全新的商业模式。

数年蛰伏，多利的1750亩土地已经全部投产，目前年营收已超过5000万元，固定会员已经达到7000多个。

这样的扩张速度已经是张同贵“非常克制”的结果。“包括高盛、红杉、大摩等资金都来找过，希望进一步投资”，但这些希望迅速实现价值膨胀的资本并没有让他偏离轨道。2010年，多利公布青云投资千万美元的入股，“但他们并没提出让我们改变既有节奏的要求”。

但有机农业之路并不平坦。首先种植需要非常严格的条件，比如土壤要至少养上三年，肥料、水质和耕植方式都必须天然无污染，投资大、回报周期长。张同贵2005年在浦东大团镇承包下的1750亩菜地，在毫无产出的情况下，砸进去一个多亿。

“行业中有一些有机蔬菜，但很多都是假有机，有些产品达不到有机的标准，还有的打着有机的品牌，其实只有很小的生产能力，主要靠贴牌，鱼龙混杂。”俞斌说。

下一步

在香港、台湾等发达地区，有机蔬菜大概占据了10%左右的市场，而内地一线城市连1%都不到。“但在上海，这个量就相当于几十亿甚至上百亿的市场。只要运作得当，就是仅上海就够我做的。”张同贵说。

但怎么卖，是个问题。他们不能像传统菜农那样只需要将菜交给菜贩子就好了，而是要把握从田间到餐桌的每一个环节。

“我们营销的重点，很大程度不是推广，而是售后。”于是，张同贵打破了原有运营链条，重建产销环节：农业种植请的台湾专家，物流系统是日本的黑猫，call center是美国外包企业，销售队伍来自奢侈品行业。

从目前有机蔬菜企业的客户构成来看，大都以单位、企业客户为主。比如东方菲尼克斯的庄园建成的乡村酒店、会所模式。而多利客户中贡献最大的，也是类似锦江集团、宝钢集团、平安集团等大型企业。

而要真正获得市场地位，以中高端收入的人群的个人客户事实上才是战略重心。

张同贵认为，如何拓展个人客户，直接关系多利未来。他从某著名奢侈品牌挖来现任总经理助理张琛，通过一系列推广规划，发力将原来的B2B模式转为B2B2C。近两年，多利的个人客户呈现的是几何级数的增长。

“我准备把多利体验店，开到上海最繁华的商业中心，在那里，我们只提供体验和服务，不卖菜，只卖卡。”张同贵说。



煤价这本账 煤倒爷起底流通利益链

■ 本报记者 温淑萍 宋馥李 山西、北京报道

周瑾是个资深的煤倒爷。

上个月,周瑾从山西省忻州装了2万吨5500大卡的原煤,坑口价是每吨620元,卖给山东的供货价格是每吨830元。周瑾这一笔赚了10万块钱。

尽管每吨只赚了5块钱,但也只有像他这样的煤倒爷现在才敢放出这样的话,"不熟悉行业的,你们根本赚不了钱。"

此话不假,要知道这2万吨煤还没出坑口,每吨的价格就已经上涨了140元左右,达到760元,但这并非尽头。在一吨被称为"黑金"的煤炭里,利益已经被肢解成支离破碎的众多小块,税费、调节管理基金、管理费、出省费、点装费、运输费、企业家协会费等等名目暗藏其间。

涨价链条

按照国家规定,挖煤的四项税费无可逃避。首先是增值税,一吨煤要缴纳煤价的17%,即100元出头;之外是煤炭基金,这项收费以吨计算,一吨在20元左右;此外是煤炭运销公司2%的服务费和1%的管理费,收费按煤价计算,共计18元左右。

如果其中有一项未缴,在出省、出县、煤检站的关卡中,也会被拦下来。

这四项齐备后,周瑾还要考虑运输的成本,"首先是短途运费,把煤从坑口运到煤滩(火车发煤点),这部分每吨每公里也就8毛左右。"

煤被运到煤滩后,接下来就会被装上火车,运到需求地比如山东。但火车将是运输中一笔不小的开支。

首先是由于车皮紧缺产生的点装费,再加上拿车皮的灰色支出、人工装车的费用等,目前在山西的行规中,运煤旺季要拿到一列煤车的运力,灰色支出在10万到15万之间,淡季只需要5万左右。

这些整体平均后,一吨煤运到山东,运费大约70元每吨,有时达80元每吨左右。此时,煤炭的价格从每吨760元上涨到了每吨830元左右。从数字上看,周瑾的这笔买卖盈亏持平,未赚钱,也未赔钱。

事实上,如果周瑾不在140元的四项税费中做点手脚的话,任凭他本事再大也没法从一吨煤里面榨出多少利润来。相比刚入行时的志得意满,现在的倒煤事业情形差远了。

上世纪90年代后期,周瑾搭了朋友的顺风拉煤车,两眼黑青、满脖子沾满煤灰地出现在太原。一度浑身只有30块钱当着采煤工人的他,两年后寻到了这条可以赚大钱的倒煤之路。

周瑾通过山东老家的朋友,取得了当地一家钢厂的供煤资格。"那时管理比较松,各种收费名目还不多,就是有运销公司收取的运销费、煤炭基金、增值税等三四项,有时还能用假票蒙过去。"周瑾的第一桶金,每吨煤的获利是80元。

一吨煤的价值之旅(5500大卡原煤,山西忻州至山东)



单位:每吨

坑口价				短途运费	火车运费:70-80元	供货价
620元	增值税	从价17%	100元	每公里0.8元	点装费	830元
	煤炭基金	从量(每吨)	20元		人工装车费	
	运销服务费	从价2%	12.4元		拿车皮费(旺季10万-15万;淡季5万)	
	运销管理费	从价1%	6.2元			

赵亮/插图

> 整个煤炭销售的中间环节中多出来的利益,一方面是富裕了一些地方财政;一方面富裕了一些中间的管理机构,比如行政单位、运销公司

不过此后,倒煤变得越来越难。"一吨煤后来只能赚60多元、40多元,到现在收费项目数都数不过来,一吨煤最多能赚到10块钱,全凭量大往回拽。"

不过,在周瑾眼里,山西的有些县还是不能去做生意的,比如临汾的古县,因为那里的收费项目太多了,不赚钱还会赔钱,"榨都没法榨出来"。

企业家协会费

在古县,5500大卡的一吨原煤,坑口价是620元,除了四项费用之外,古县还有一套自己的财政核算办法。

要从古县买走一吨煤,在签订合同时要一并缴纳5项行政费用,出自四个行政单位——古县国土资源局、煤炭工业局、环保局和水利局。收费的理由是,煤炭开采使用了水资源,破坏了环境,占用了土地,消耗了煤炭资源……这五项收费以煤炭的吨数计算,每吨共计6.9元。

此外,另一大项为"企业家协会费",按古县的规定,企业家协会费每吨收取102.35元,经过各种抵扣收费降至93.35元。"其实根本没有煤炭企业家协会,当地只是为了掩人耳目,取了这么个名字。"据古县煤炭经销人士介绍,这些钱最终进了县财政的专户。

古县境内探明的煤炭储量达48.96亿吨,面积约680平方公里。全县现有煤矿53座,年产原煤510万吨左右。"古县产业结构单一,财政收入高度依赖煤炭资源的各项税收。"当地一位人士说。

据当地人士介绍,古县之所以设置"企业家协会费",一方面是为了增加财政收入,另一方面是为了将原煤留在当地,保证当地六大焦化企业的生存。

而焦炭的出省各项费用低很多。与原煤相比,每吨焦炭的行政性收费共计3.6元,企业家协会费降至3.85元。之外,还有一项收费,煤炭的出省费,每吨为5.83元。

至此,来自古县的每吨煤炭价格为725.63元,光古县境内的收费就达到105.63元。如果将国家政策中的四大项收费140元算在内,古县的原煤还未挪窝,不计运输成本身价就上涨到了865.63元。

"古县的煤买不起。"据山西煤炭运销人士介绍,古县的煤如果当地消化,有些费用是没有的,比如企业家协会费。

暴利流向

在煤炭业内人士眼里,整个煤炭销售的中间环节中,多出来的利益,一方面是富裕了一些地方财政;一方面富裕了一些中间的管理机构,比如行政单位、运销公司;另一方面,也富裕了煤倒爷,但相比这些环节中,最后这个富裕的程度最低。

"出了半天力气,跑了半天,搭进去了很多本钱,最后相比一些单位不动手就赚钱,有点辛苦。但最终还是一吨能赚5到10块钱。"周瑾说。

据记者了解,除了上述提到的收费项目外,煤炭行业内还有企业所得税、营业税、房产税、土地税、印花税、煤炭价格调节基金、铁路建设基金、矿山环境治理恢复保证金、煤矿转产发展资金、港口建设费、教育费附加和地方教育费附加等等。

这些名目加起来,有30多种。这些费用,有的分布在煤炭生产企业身上。"费用太多了,煤价肯定下不来。"山西煤炭厅人士称。

那么,煤价高是否导致了电企的进一步亏损?煤价是如何涨高的?

6月10日,国家发改委召集能源局、安监总局、铁道部、财政部、交通部等人士,召开了"迎峰度夏"协调会。据了解,这样的大型"迎峰度夏"会议每年一次,旨在协调各部委履行职能,保证一夏的电煤供应和价格企稳。

"今年的会议,与往年可能有点不一样,除提到保证电煤供应外,主要对于煤价涨高的原因做了探讨。"一位人士透露,这缘于近期"煤价涨高导致电企亏损加剧、发电压力增大"等呼声。

缘于此,协调会议达成共识,对地区煤炭流通市场进行一次全方面的检查,清理各地区自行出台的各类煤炭收费项目,并取缔限制煤炭出省、出区等干扰正常运销秩序的各种不合理做法。

一场全国大范围的大清查即将开启。



宏观无忧下滑 微观信任危机乍现

■ 本报记者 孙健芳 北京报道

6 月 13 日晚，在外资通讯社工作的小陈开始坐卧不安，不断查阅手机上的即时新闻。第二天，将是 5 月份宏观经济数据发布时间，前一天晚上，一直是央行启动货币政策的关键时刻。

与他同样惊扰不安的是巢居在二级市场中的私募基金，股票市场已经低迷多时，即将公布宏观经济数据带来的不知是惊或喜，“市场看起来有些不对，我最关心的是央行加息的概率。”国内一家私募基金公司董事长刘先生说。

不怪市场坐卧不宁，从 2010 年 10 月开始，央行基本上按照两月一次的频率上调利率，从 2010 年初开始，共 12 次上调了存款准备金率，上述动作都在数据公布前后发生。

5 月份数据公布之前，市场预期央行加息概率增大，但这次央行再次上调存款准备金率，通胀高企、经济放缓但无忧是此次央行动作的原因。

虽然宏观经济下滑但风险并不大，而在微观层面，经济信任度似乎在慢慢瓦解，流动中的资金莫名其妙地在消失。

即使如此，经济学家仍在众口一词地喊紧缩。紧缩，将是未来的一段时间货币政策主基调。

紧缩，需要理由吗？

再次到了央行启动货币政策工具的关键时刻。

这一切，都取决于即将公布的 5 月份宏观经济数据，其中物价走势更是关键中的关键。

数据公布之前，市场对 5 月份消费者物价指数(CPI)进行了充分预测，在统计局调整了 CPI 数据权重之后几个月，分析师已经熟谙了数据构成的规则，所以在 5 月份宏观经济数据预测上，经济学家意见出奇一致，普遍认为 5 月 CPI 指数会落在 5.4%到 5.6%之间。

“如果按照此 5.4%到 5.6%的 CPI 数据，以及之前央行加息的频率来看，此次央行加息的概率在 50%以上。”全国人大财经委一位人士告诉记者，他的原因有两条，一是国内央行调控以通胀为目标；二是中国无法长期容忍负利率的存在。目前中国银行一年期存款利率为 3.25%，通胀率远远超过了存款利率。

然而，13 日当夜一切静悄悄。央行没有按照之前两月一次的惯例去加息。

6 月 14 日上午 10 时，国家统计局公布 5 月份宏观经济数据，统计局新闻发言人盛来运宣布，当月 CPI 同比增幅为 5.5%，创下 34 个月以来的新高，环比增幅为 0.1%；PPI 为 6.8%，延续回落趋势。

不约而同，分析师们松了一口气，因为 CPI 如期落在预测范围之内。

市场对央行行为进行正面解读，6 月 14 日当日股市放量上涨，沪指收盘一举站上 5 日和 10 日线，然而，当日下午 3 点半，国内股市刚闭市，央行再次启动上调存款准备金率工具，上调存款准备金率 50 个基点，这是从 2010 年初以来的央行第 12 次启动存款准备金率工具，年内第六次上调存款准备金率。

“预期之内、预料之中。”分析师再次异口同声，好像市场一直等待央行收紧政策靴子落下来一样。

德意志银行大中华区首席经济学家马骏认为：通胀高企、短期内市场存在流动性的压力都是央行提高存款准备金率的理由。

数据显示：6 月份公开市场到期资金量 6010 亿，仍属较高水平；5 月份当月贸易顺差为 130.5 亿美元，仍在继续扩大；当然，还有那永远说不清楚的热钱。

除此之外，经济放缓速度比预期慢也是央行上调存款准备金率的重要原因。对于中国经济走势，目前国内外经济学家出奇一致，那就是“经济虽然放缓，但放缓速度比预期慢”。

终端需求开始放缓

总体上，宏观经济活动的终端需求开始放缓。5 月份消费品零售增速从 4 月的 17.1%略回落至 16.9%，扣除物价因素后创三个月来的新低。5 月份出口环比升幅较 4 月份也在收窄。

德意志马骏认为，短期内中国经济的确仍面临下滑的风险，比如正在从局部向全国波及的电荒，由于存货调整导致的大宗商品价格下滑，汽车销售市场乏力，这些都会让工业生产产生下行的风险。不过他还坚持，这些风险是短期的，而且是可以控制的。

印证他的判断有三组数据：

第一组数据是中国制造业采购经理指数(PMI)数据，中国物流与采购联合会发布 5 月 PMI 为 52.0%，降至 9 个月新低，但该指数继续保持在 50%以上，经济学家普遍认为这反映了中国经济增速呈平稳回落态势。

第二组是工业增加值数据，5 月份工业增加值同比增长 13.3%，比 4 月份回落 0.1 个百分点，环比折年率为 12.7%，低于从 2 月到 5 月的环比折年率均为 12%~13%这一较低水平。

第三组数据是最近几周大宗商品价格指数开始下滑，分析师据此判断下半年通胀会回落，这也代表终端需求在减弱。

从行业层面上，终端需求减弱首先影响在通信设备计算机及其他电子设备制造业、交通运输、通用设备、化学原料及化学制品制造业等行业，5 月份这些行业的同比增速降幅较大。

中信证券还认为，终端需求减弱传递到中游产业可能需要一段时间，因为目前装备制造业投资依然强劲，通用设备制造业、电气机械制造业和通信设备制造业投资分别增长 34.3%、52.7%和 51%，呈现出逆周期的成长性特征。

> 虽然宏观经济下滑但风险并不大，而在微观层面，经济信任度似乎在慢慢瓦解，流动中的资金莫名其妙地在消失

经济放缓但无忧是经济学家普遍观点，黑天鹅事件似乎离中国也很遥远，但经济中的不均衡问题仍很突出。

5 月份，在所有的经济数据都出现普遍回调时，投资数据却超出预期，1 至 5 月月城镇固定资产投资增长 25.8%，投资增速较前 4 个月继续提高了 0.4 个百分点，其主要原因是房地产投资所致。

宏源证券首席经济学家房四海一直称这种增长是“闷骚式增长”，即只有“铁公基”和房地产投资活跃的中国独特的经济增长模式。“在持续的货币紧缩之后，我们国家还是在靠投资保 GDP，其一方面会带动国际原材料价格上涨，一方面会挤压私人经济活力，加大物流、仓储成本。”他指出。

微观信任度开始瓦解

宏观层面数据虽然下滑但风险不大，但在微观层面，经济中的信任度开始瓦解。

“无论媒体上传来的信息，还是从实体层面接触的信息来看，经济个体的信任度都在瓦解，大家都不敢给对方预付货款，应收账款回款也比以前慢很多。”北京恒美瑞文化发展有限公司郑芮说。

信任度瓦解第一个反映在银行层面，兴业银行月坛支行行长贺先生告诉记者说，现在银行压力很大，一方面面临着拉存款的压力，另一方面则面临放贷压力。

“如中国联通这样的大客户，我们不愿意去做，因为不但放贷利率较低，而且一旦放贷之后，他们会把所有资金全部提走，不会给银行留任何的留余资金；但现在银行也不敢对小客户放贷，因为在目前经济情况下放贷违约风险增大，只有那些优质的中型客户，银行是情有独钟。”他说。

上述情况也从企业层面得到印证，南京金海威国际供应链管理股份有限公司是一家年营业额 30 亿元的企业，公司副总周先生告诉记者，今年 5 月份之前公司从银行获得贷款比较难，自 5 月之后，公司从银行获得贷款反而比以前更容易了，他推测主要原因是银行可以放贷的优质企业在减少。

信任危机不断蔓延，经济中流动资金一点点在退缩。

“在通胀时期，即使央行不紧缩信贷，资金也会很缺的，主要是因为完成同样规模的经济活动需要更多的资金做润滑剂。”房四海表示。

但由于经济活动中的信任瓦解，经济中的资金流动得更慢，宁波一家太阳能企业主厉先生告诉记者，目前企业的应收账款账期比以前增加了 50%，同时，需求方愿意支付的抵押货款也在减少，在最近一批出口德国的产品中，国外预付款只给了 10%，公司自己垫付很多，这些都增加了企业运营成本。

除了信任危机外，微观层面的企业风险还有产能过剩风险、利润下滑风险、各种成本增加风险。

上海电气集团股份有限公司是中国装备制造业最大的企业集团之一，具有设备总成套、工程总承包和提供现代装备综合服务的优势。公司工程公司商务部一位负责人潘先生告诉记者，“目前公司存在需求不足、产能过剩的风险，如果国内三大电气集团——上海电气、哈尔滨电气、东方电气三大公司全马力开工，全世界的需求都无法满足其产能。”他笑着说。

类似这种大型国有企业普遍面临情况的还有，公司在 2009 年经济恢复时拼命扩张，由于固定资产投资较多，现在企业利润率开始走低。国家统计局数据显示，今年 1 至 4 月份全国规模以上工业企业实现利润同比增长 29.7%，增速呈逐渐下降的走势。

相比大型国有企业，中小型民营企业风险更多。

由于资金退缩，小企业的资金成本普遍上升，兴业银行贺先生告诉记者，今年针对企业放贷都是利率上限，对中小企业贷款利率更高。

“钱总是能够借到了，但是借钱的成本提高了，如果银行不给借钱，你可以采取票据方式贷款，只不过目前利息提升更多。”宁波这家太阳能企业主厉先生说，江浙一带资金成本上升到 30%以上。

由于经济存在下滑风险，企业存货周期也开始拉长。宁波这家太阳能企业以前一年存货周转率为 12 次，而现在一年是 6 次左右。同时，由于国际货运不顺畅，公司发往其他国家的货物经常因为延期而支付违约成本，“一个价值 25 万美元的集装箱，违约金赔付 5 万美元，基本上赚的钱都赔光了。”厉先生说。

不过，这家企业仍算出口企业中的佼佼者，今年前几个月，中国机电产品出口情况都还不错，这些从数据上也得到证明，今年前 5 个月中国机电产品出口增长 34.6%，高出同期总体出口增速。虽然国内汽车行业销售情况并不是十分乐观，但汽车零配件制造商宁波恒帅微电机有限公司的董事长许宁宁还是告诉记者，今年外贸出口仍在增长。

但对于那些做劳动力密集和传统的代加工的企业来说，今年情况是雪上加霜，国内一家为欧洲做 T 恤代加工的企业主任先生告诉记者，去年一件 POLO 衫成本价也就 30 元，今年由于棉价和劳动力上涨，今年成本整整上升了 30%到 45 元，企业出口风险很大。

紧缩，喊得越来越响

5 月份，在货币政策层面上，噪音奇怪地消失了，汇丰屈宏斌笑侃经济学家关于中国经济预测是“三个经济学家四个观点”，现在则是“三个经济学家一个半观点”。目前经济学家普遍观点是：短期之内中国货币政策仍旧会紧缩。

这种紧缩判断是有理由的，“政府的宏观经济政策会不断在打击通胀和治理失业之间摇摆。我的判断是，未来几年的重中之重是打击通胀。”宏源证券房四海说。

虽然今年 5 月份通胀数据创出了 34 个月的新高，但经济学家普遍预测，6 月通胀将会更高，超过 6%概率很大。中信证券预测 6 月 CPI 为 6.1%，德意志马骏预测为 6.2%。

很多经济学家还认为，6 月份也不是本轮通胀见顶时间点，从通胀构成的环比因素上看，通胀见顶的时间会被推后。这种判断有支撑，首先近期肉蛋价格上涨、旱灾以及水灾对蔬菜及粮食产量的影响都可能对未来食品价格构成上行压力。此外，非食品价格仍然居高不下，5 月 CPI 指数中非食品价格上涨速度从 4 月的 2.7%上升到 5 月的 2.9%，这意味着上游原材料以及居住价格上涨压力已部分传导至下游消费价格。

更为一种可怕的预测是，通胀将是一个中长期趋势，中国社会科学院金融市场研究所金融研究室主任曹红辉告诉记者，通胀上半年上行，下半年也不会放缓，年内 CPI 可能会超过 5%。

一直以来，民间对通胀感觉往往高于宏观数据统计结果。猪肉，作为多数中国人的日常消费品，其价格涨幅已超过老百姓的承受能力。商务部最新监测数据也显示，6 月 6 日至 12 日，全国 36 个大中城市鲜猪肉批发价格每公斤 22.52 元，比年初涨了 19.2%，比上周涨了 1.6%。

粮食是除猪肉外的另一大民生问题，国家防汛抗旱总指挥部办公室统计显示，截至 5 月 29 日，全国耕地受旱面积高达 1.044 亿亩。“一旦国内粮食不足，我们可能需要进口，我们可以回忆当年，当年俄罗斯不出口小麦导致全球的粮价往上走的事情。”摩根大通中国证券市场主席李晶暗示着未来国内小麦价格不确定走势。

上述问题都让货币政策放松成为幻影，所以虽然 5 月 M2 增长已回落到 15.1%，央行依然在上周宣布提高存款准备金率 50 个基点，但经济学家仍预计，紧缩周期并未就此结束。

汇丰屈宏斌指出，“决策层应保持目前的紧缩力度几个月，方可能在下半年见到通胀压力明显放缓。”他预计央行还会加息一次 25 个基点，准备金率调整 100 个基点。

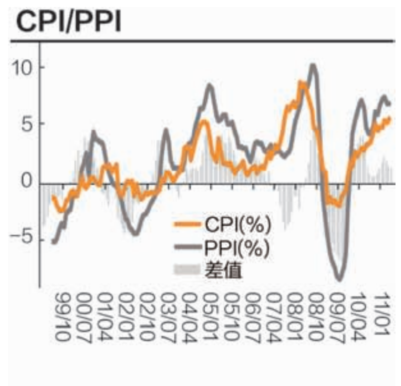
交通银行最新报告指出，“考虑到年中前后物价涨幅可能再创阶段性新高，不排除 6、7 月利率调整窗口再次开启的可能。他们还预计到 7 月或 8 月可能再提高一次存款准备金率，幅度为 50 个基点。”

德意志银行马骏认为，从目前开始一个月的时候有一个加息的时间窗口。中信证券也指出，预计 7 月还将加息 25 个基点。

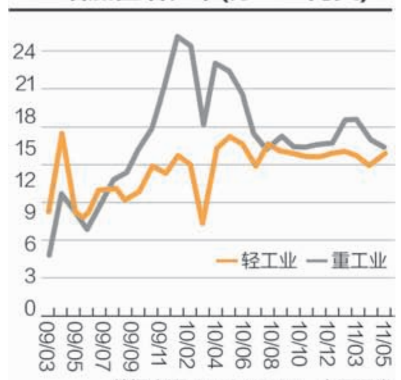
政策放松时间点在什么地方？关键寻找在保增长和抗通胀的平衡点，德意志马骏认为，目前中国经济潜在增长率在 8%左右正常，但有人认为目前 9%增长率太低，如果低于 9%这个数据，政策可能就会放松。

对此，宏源证券房四海是坚决的反对者，“如果政府屈于压力而信贷放松，那也只能给股市带来短期的抗旱之水，不能解决根本问题。”

CPI/PPI



工业增加值增长率(分工业门类)



数据来源:CEIC,WIND，宏证证券

PMI持续下降



资料来源：中采物流、中金公司研究部

猪肉价格走势



数据来源: 宏源证券

5 年 5 万亿 住建部或推保障房“超市”

▶上接 01 版

文林峰表示，这是一个五年 5 万亿的市场，目前很多建材企业都希望能够参与到保障房的建设当中来。保障房全国采购平台的搭建，将为房地产开发企业、地方政府和项目业主提供一个很好的平台。

据介绍，住建部计划搭建的保障房采购平台，涉及了房屋住宅的各方面，从设计到最后的物业维护、从内到外几乎所有材料和服务都可以在这个平台上买到。

文林峰说，企业可以通过两个办法进入住建部保障房采购平台，一种是地方推荐，另外一种是企业自己申请，但是为保证保障房的建筑质量和水平，住建部会设置一个门槛。“比如无论是政府推荐的企业还是自己申请的企业，都需要有相关部门出具的产品质量标准认证，对于那些没有统一标准的产品，也需要企业自己去找相关部门去进行认定。”

据称，相关门槛的设置和标准认定，将完全交由第三方机构来做，住建部本身并不参与。而在相关的门槛中，除了要保证相关产品的质量外，更重要的一点是平台价格要比市场价低。

“根据具体的产品不同，价格有可能要比市场价低 10%，也有可能低 30%。”文林峰介绍说，平台将会通过类似于招标的办法，就同一个建筑产品类别选出一些企业，纳入保障房全国采购平台，住建部还将与最终进入平台的企业签订一份协议书或者保证书，要求企业给出该建筑产品的最低价，或者具体的价格优惠幅度。

文林峰并不担心会由于对降低价格的要求而制约企业的参与积极性。她说，这是一个很大的市场空间，企业为什么不参与进来呢？

一些建材生产企业已经对此表露出兴趣。内蒙古蒙西水泥集团有关人士说，这对于建材生产企业来说是一个很好的机会，但平台的关键在于对于要进入的产品标准的认定方面，建筑类产品涉及类别太多，有的是有全国统一的标准，有的则没有，如何认定并设置这个标准是一问题。

目前有关部门还未能测算出，通过保障房全国采购平台，究竟能够为保障房的投资额度节约多大的资金，但预计这将是一笔不小的节约。

降低保障房投资成本，实际是在降低地方政府的配套压力。按照此前住建部副部长齐骥透露的数据，仅 2011 年全国 1000 万套保障房的建设，就需要资金 1.3 万亿到 1.4 万亿。而根据外界的测算，全年缺口约为 5000 亿。大部分地方政府都在为保障房的资金来源而焦虑，即便是地方财政较为充裕的北京市也是如此。

北京试验“标准化”

与住建部的保障房全国采购平台类似，北京市也将推出一个市级的保障房采购库。北京市公租房发展中心主任杨家骥对本报透露说，北京计划建立的平台名称为“北京市公租房优良部品部件库”。

北京市要在 2011 年开工建设 20 万套保障房，其中包括 10 万套棚户区改造项目和 6 万套的公租房项目。“如果按照每套保障房 60 平米、每平米造价 6000 元的成本，粗略计算，北京今年需要投入的资金在 720 亿左右。”杨家骥说，资金压力依然不小。

据介绍，北京的“优良部品部件库”，主要是委托第三方机构来做，即相关的行业协会等来选择几家企业进入部品部件库，供施工单位选择。

不过，北京市对保障房建设产品的要求有所不同，要求建材生产企业根据设计单位提供的具体项目和户型生产产品，比如门窗直接要求成型，拿来就能用，而不是再在工地上安装拼装。这实际上等于是把此前大量的工地上要做的事情，拿到市场上直接去做。

杨家骥说，在保障房方面推广这样的做法是很有优势的，因为保障房的面积基本统一，户型和大小也基本统一，有可能一个设计可以推广到整个北京的保障房项目上，这个是和一般的商业住宅不一样的，因此，对产品的具体需求也就比较固定，也好标准化和统一化。

对于进入北京市公租房部品部件库的企业，北京市相关政府部门也将和他们签订一份承诺书，在保证质量的同时，对价格提出要求。杨家骥说，最起码，用在保障房上的产品价格一定要比市场价格低。至于低多少，要看具体的产品和企业了。

按照设想，一个产品进入北京公租房部品部件库的企业会有好几家，施工单位可以和这几家谈，从中选择，最终谁出的价钱最低，产品质量最优就用谁的。杨家骥说：“一个最主要的目的就是要把保障房的建设成本降下来。”

据称，北京的上述设想从 2010 年年底就已经开始，北京市建委和财政部门均表示支持这一做法，并且提出要选一些保障房项目大胆的试验，最终计划在今年 11 月底推出。

现在北京市已经打算在房山高教园区公租房项目上，进行太阳能设备的采购试验。该项目开工于 2010 年，即将安装太阳能设备。

在住建部住宅产业化促进中心副主任文林峰看来，北京市建立的公租房部品部件库与住建部的保障房采购平台并不冲突，惟一的区别就是住建部是针对全国范围内的保障房项目的。北京若建立起自己的平台，北京的项目就既可以从全国的平台中选择产品，也可以从北京市的平台中选择。

文林峰说，目的都是为了降低保障房的投资成本，减缓地方资金压力，保证全国保障房项目的质量和顺利开工。



IC/供图

美元“雄起”？

■ 本报记者 胡蓉萍 北京报道

美元再度走强。

在希腊债务危机问题可能恶化、美国通胀水平显著走高等多种因素推动下，15 日美元指数单日暴涨 1.42%至 75.52，一举创出近 7 个多月来的最大单日涨幅。

16 日正在四川进行客户调研的汇丰银行大中华区首席经济学家、董事总经理屈宏斌看到，因担心欧元下跌，汇丰银行的一些外向型企业客户在和欧洲开展业务的时候更倾向于“签短单”了。

市场上看多美元之声渐强。中信银行外汇专家刘维明 16 日对本报记者表示：“全球通胀上行，经济增速下滑，QE3 是否推出存在不确定性，资金向避险盘集中。”他预计，在今年三、四季度，随着全球经济放缓的风险进一步上升，同时通货膨胀也不会停止其上升脚步，到那个时候美元会出现真正的拐点。

不过基于对未来经济判断的不同，市场上对美元走势的分歧依然存在。花旗集团全球首席经济学家威廉姆·比特博士 (Willem Buiter)13 日接受本报记者采访时就表示：如果美国继续保持一个比较宽松的货币政策，甚至比日本还宽松的货币政策，美元继续走弱几乎不可避免。

美元指数破 75

希腊债务问题愈演愈烈，在很多投资者看来，希腊的债务违约只是时间问题。

据境外媒体报道，德国当地媒体援引欧盟经济与货币事务专员奥利·雷恩(Olli Rehn)的消息称，针对希腊第二轮援助计划的谈判将接近协议达成，欧盟将推动实施一项以“维也纳创议”为基础的自愿债务互换计划。希腊债务问题再临波折，标准普尔 13 日宣布下调希腊信用评级自 B 降至 CCC，希腊成为世界上信用评级最低的国家，标普认为希腊债务重组可能性加大，有可能调至选择性违约评级。

国际评级机构惠誉 15 日称，如果欧盟正式宣布采取维也纳动议式的希腊债务方案，惠誉将视其为不良债务交换，这将导致希腊评级被调降至 C。

而在希腊国内，新一轮财政紧缩计划又遭遇民众空前反对，执行速度相当缓慢，无法对解决债务问题提供有效帮助。希腊债务危机 15 日继续加剧，首都雅典出现反对政府财政紧缩政策的大罢工，而关于希腊债务违约的猜测甚嚣尘上，加之当天美国公布的经济数据不尽如人意，华尔街陷入恐慌，避险情绪空前高涨，股市油市大受其害，而传统避险工具黄金、美元和美国国债则受到青睐。

> 有分析称，希腊主权债务问题第二轮救助方案的难产、近阶段美欧疲弱的经济数据，正在显著增强投资者的避险情绪，并将推动美元持续走强

5 月下旬以来，欧美经济体忧多喜少，耐用品订单、新房开工、制造业指数、失业率等多项重要经济数据均表现疲弱，这也为当前投资者风险厌恶情绪的急速升温提供了温床。

15 日公布的 5 月份美国消费者物价指数忽然显示出了一些“微妙之处”。美国劳工部数据显示，5 月份消费者物价指数环比上升 0.2%，高于 0.1%的市场增幅预期，按年率计算则上升 3.6%。剔除食品和能源波动之外的 5 月份核心通胀环比上升 0.3%。尽管能源价格回落使物价上升受到一定压力，但 5 月份核心通胀率仍取得近三年来的最大增幅。

刘维明指出，这直接导致市场对于美联储货币政策走向的预期也在发生转变。他认为，美国通胀预期出现上行压力，不仅大幅削弱了市场对于第三轮量化宽松政策（QE3）的预期，也可能对美联储加息时点产生影响，市场对美国是否会一直维持和欧洲以及新兴市场相反的货币政策方向产生了怀疑。

此前有观点认为，美联储宽松货币政策的退出将会由于经济复苏缓慢而推迟，这也导致了美元指数的此前一轮下跌。

“避险买盘推动为主，开始有资金撤出股市、石油等风险性资产。未来还是会维持弱势的局面。这是短时间的现象，我们不认为会维持很久。”花旗（中国）零售银行财富管理部研究与投资分析主管邱思甥认为。

但宏源证券首席经济学家、首席金融工程师房四海对本报记者指出，希腊主权债务问题第二轮救助方案的难产、近阶段美欧疲弱的经济数据，正在显著增强投资者的避险情绪，并将推动美元持续走强。

外汇市场也证实了这一判断。16 日，美元指数受到买盘支持快速上扬，风险货币承压滑落，美元指数处在 75.57 附近。

关键因素：美国政策

美联储第二轮量化宽松政策（QE2）即将于 6 月结束。很明显，就中长期而言，量化宽松政策的退出与美联储何时转入加息，才是影响美元中长期走向的主要因素。

刘维明表示：“美联储是否会毫无节制地实施极度宽松的货币政策和继续无休止地扩大它的量化宽松政策是美元走势的关键。我的判断是，QE2 的时候美联储内部已经非常有分歧了。如果美国被迫要这么做的话，那我的判断是其他国家届时也可能需要这么做，毕竟只有美国经济不好，其他国家经济都好的可能性相当小。”

美元指数走势



数据来源：Wind 资讯

一些分析人士认为，鉴于全球经济的关联性，美国的货币政策和全球其他国家的货币政策不可能永远相反。

“不是只有美国有问题，其他市场问题也一大堆，比如，欧洲和新兴市场，现在是看谁更坏，我个人认为 QE3 暂时不会推出。”房四海表示。

屈宏斌说，“全球经济进入一个选丑竞赛”始终在左右着欧元、美元和其他货币的起伏。他认为美国数据非常全，美联储有较好的研究团队，目前美联储对美国经济有两个判断，一个是大宗商品和食品引起的通胀是暂时性的，是一个过渡性的通胀，不足以去调控；另一方面，虽然美国经济复苏在放缓，下半年应该会提速。

“这两个判断如果对一半的话，都不需要推出 QE3。”屈宏斌认为。

威廉姆·比特则对本报表示，从美联储的角度来看，会不会用 QE3，主要取决于美国经济的走向，我们认为如果出现连续两个季度美国失业率的反弹，比如在 9.5%~9.6%左右，到今年年底出现这样的反弹的话，推出 QE3 是有可能的，但是总体上来讲，实行 QE3 的话，我们还需要两个季度左右的时间观察，才能够看到经济放慢导致 QE3，否则的话，QE3 出现的可能性并不大。

欧元区的货币政策和其他发达国家略有不同，面临一个收紧的过程，花旗预计欧洲银行有两次加息的可能：一次可能出现在 7 至 9 月之间，另外一次可能出现在今年年底或者明年年初。

而在新兴市场，目前的主要问题就是市场对通胀的乐观情绪是不是正确？是不是已经在价格里面反映出了通胀得到一定控制的情形。

花旗集团新兴市场经济首席经济学家戴维德·卢宾（David Lubin）表示对通货膨胀还有一些担心：第一，确实很多国家或者经济已经开始加息，但是考虑到通货膨胀以后真实的利率实际上处在一个历史上比较偏低的位置，比如在雷曼兄弟倒闭之前，新兴市场通货膨胀后的真实利率大概是 2%左右，现在是负的 0.5%。

第二个对通胀的担忧就是新兴市场的央行信心、信用问题，主要问题是各个新兴市场国家的央行不光是以抑制通货膨胀为目标，同时很多新兴市场的经济也考虑到汇率的问题，试图在反通胀的同时避免新兴市场的货币走强过多，这样一个双重的目标，使得他对新兴市场央行反通胀的能力产生了一些怀疑。

“其中一个很重要的证据是各个国家的核心通胀还是一个很重要的威胁，有些地方核心通胀的水平还在上升，这在某种程度上是一个全球性新兴市场的普遍现象，不光是一个国家、两个国家的现象，这可能意味着未来通货膨胀还有继续走高的可能。”戴维德·卢宾表示。

“从长期来看，美元的走向还是取决于美元和其他国家货币政策之间的差距。”威廉姆·比特称。

刘维明认为这种美国和欧洲以及新兴市场国家的货币政策的背离不可能一直存在，总会有趋同的时候。

“在没有推出 QE3 之前，美元大致会在 72.5 到 77.5 之间，如果推出 QE3 之后，72.5 是受不住的”，和一些经济学家的观点相反，邱思甥认为美国就业和经济状况颇为悲观，同时认为通胀依然不是美国的主要问题，因此 QE3 的推出是大概率事件。他称：“更低的利率和更宽松的流动性将推动美元继续走弱。美元要有一个长期的、结构性反弹，一定要美国的失业率真的有所改善，美国的失业率在 8%以下，才有这样的空间。”

经济学家们依然有分歧。屈宏斌对美元长期看淡，但对未来 3 至 5 个月，他依然看多美元。瑞穗证券首席经济学家沈建光也认为，长期来看，美国的经济活力比欧洲要强；但如果看中期，美国的财政赤字比欧洲差，尤其比德国差。“欧元区即便在中期内解体，德国马克和法郎可能也比美元强劲。我认为 1 欧元对美元在 1.3 到 1.5 之间，很难突破 1.3。美元指数会在 73-75 之间徘徊，它的权重在欧元和英镑。”沈建光表示。

刘维明和房四海则对美国经济活力颇具信心，都认为美元在短期内震荡，但中长期反转走强。



俄罗斯新一轮私有化阻力重重

■ 本报记者 吴海珊 北京报道

俄罗斯国有企业私有化的进程再次加快。

俄罗斯克里姆林宫首席经济顾问阿尔卡季·达瓦科维奇(Arkady Dvorkovich)14日表示,俄罗斯应对国有企业的控股股权进行私有化,以更快的速度出售这些股票。此前俄罗斯《新闻报》(Vedomosti)报道称,俄罗斯总统梅德韦杰夫已指示政府考虑放弃在国内一些大型企业中的控股股权,俄罗斯国有石油公司Rosneft、俄罗斯第二大银行VTB Group均在此列。

分析人士称,来自俄罗斯政府对私有化问题的表态和动作,是对其《2011年至2013年联邦财产私有化计划》(下文简称《计划》)的进一步贯彻。2010年11月,俄罗斯政府正式批准该计划,旨在减少国有成分在经济中的比例,改善公司治理,增加联邦财政预算,进而掀起新一轮大规模的国家资产私有化浪潮。俄罗斯计划在未来三年内通过出售10家大型国企和银行的股份,获得10000亿卢布的财政收入。

俄罗斯政府的私有化计划似乎雄心勃勃。改变真的会发生吗?

"我们并不期待能够看到戏剧性的变化。"法国社会科学高等研究院主任雅克·萨皮尔(Jacques Sapir)表示。国内多位关注俄罗斯经济的专家亦表示,此轮私有化计划不会对俄罗斯经济产生很大影响。



俄罗斯私有化将"拐"向何处? 图左:俄罗斯总理普京;图右:俄罗斯总统梅德韦杰夫 IC/供图

规模不大

根据《计划》,2011年至2013年,俄罗斯政府将重点对10家大型国企和国家银行进行私有化,包括俄罗斯石油股份公司、联邦电网公司、俄罗斯水电公司、俄罗斯铁路公司、现代商船股份公司、俄罗斯农业银行、俄罗斯外贸银行、俄罗斯储蓄银行、俄罗斯农机租赁公司和联合谷物公司。对这些企业减持后,俄罗斯政府将仍保持其控股地位,即仍然保留这些企业50%加1股及以上的股份。

根据俄罗斯法律,出售国有资产的所得货币将上缴联邦预算。未来三年对这10家大型国有公司的私有化,可以为俄罗斯政府提供约10000亿卢布(约300亿美元)的财政预算收入。

如果按照2010年俄罗斯财政收入82990亿卢布(约2500亿美元)计算,私有化每年能提供给政府的预算收入约占整个财政收入的不到4%。"项目规模不是很大,严格意义上讲,谈不上是真正大规模的私有化。"中国社科院世界经济与政治研究所研究员田春生表示。

对于梅德韦杰夫已经指示政府考虑放弃俄罗斯国有石油公司Rosneft、VTB Group、农业信贷银行和水电公司等企业控股权的说法,冯玉军表示,这些国有企业一方面对于俄罗斯国民经济来说具有战略性意义;另一方面也在俄罗斯对外政策中发挥着重要的作用,"俄罗斯政府不会完全放弃控股权。"

同时,阿尔卡季·达瓦科维奇表示,对于今年被列入资产出售名单的公司来说,俄罗斯不太可能进一步扩大此份名单。

"这次的私有化无论是在涉及的企业数额、股份数量,还是在对经济的影响上,和上世纪90年代的私有化相比都难以同日而语,不会对经济产生'休克式'的影响,"中国现代国际关系研究院俄罗斯研究所所长冯玉军表示。

而雅克·萨皮尔则干脆将此次私有化称为"资本开放"(opening-up the capital),而非"私有化"。在他看来,此次私有化不过是俄罗斯政府想要吸引投资所做的一个姿态。他表示:"与其说这是一次私有化,不如说是一次部分公司的资本开放,让一些战略投资者持有相当数量的公司股份。"

据雅克·萨皮尔介绍,投资水平低是俄罗斯经济面临的一个大问题,俄罗斯国内需要的投资约占GDP的24%-26%,但目前俄罗斯的投资水平约为GDP的17%。

反作用力

俄罗斯实行私有化计划的一个主要目的是减少国有经济在国民经济中的比例,增加市场因素,改善投资环境。

俄罗斯国有经济占到整个国民经济的50%以上,政府掌握着大大小小5500多家国有企业的主导权。在2008年金融危机中,俄罗斯的大型国企受到重创,政府对大型国有企业进行了大规模的拯救和扶持措施,这些大型国企迅速膨胀,而同时一些中小企业萎缩得很严重。有数据显示,在金融危机中,俄罗斯对外贸易银行的国有股份从77.5%上升到85.5%。

有分析人士认为,金融危机之后,国有经济在俄罗斯国民经济中的比例约为60%。过高的国有企业占比已经影响到了经济的正常发展,一方面,国有企业的效益低下,在金融危机中表现得不堪一击,而且也没有充分有效地利用国家提供的预算资金;另一方面,大型国企的垄断使得俄罗斯国内竞争环境恶化,中小企业的生存空间不断受到挤压。

金融危机之后,梅德韦杰夫有鉴于俄罗斯经济结构不合理的现状,希望通过私有化来降低国有企业在国民经济中的比重,推动俄罗斯经济结构的调整,同时通过营造更加具有竞争性的投资环境来推动中小企业的发展。但到目前为止,俄罗斯的私有化计划还没有大规模实施。"不过即便实施了,也很难有大的影响。"冯玉军称,俄罗斯的经济结构是长期发展形成的,不可能通过某一次私有化就得到变革。商业投资环境则与俄罗斯的民族性格、对外国人的态度,以及对于商业发展的积极性都有关系,更不可能通过一次调整得到很大改善。

"想要通过私有化解决经济结构调整的问题是不可能的。"田春生表示。

障碍跑

虽然俄罗斯私有化计划高调开始,但却面临种种实施障碍。

随着俄罗斯财政状况的改善,私有化的动力显得不足。《计划》制定时,俄罗斯还处于金融危机的重创中,2009年,俄罗斯经济各季度均为负增长,全年GDP跌幅达到7.9%,财政赤字严重。《计划》制定的一个重要目标就是要通过出售国有企业来获得资金,弥补财政预算赤字。2010年以后,随着全球经济的逐步好转,俄罗斯经济成功实现了V型反转。2011年,在大宗商品价格高企的推动下,2011年,以能源出口为导向的俄罗斯经济有望继续增长。俄罗斯发展部预计,2011年俄罗斯GDP全年增幅为4.2%。随着经济的恢复,俄罗斯的财政状况也不断好转。有分析人士指出,如果油价能够保持在120美元,俄罗斯到今年年底将达到预算平衡。即使不私有化也能达到平衡财政的目的。

"梅普之间的分歧,以及大选造成的政策不确定性也是俄罗斯私有化实施的一个障碍。"冯玉军表示。虽然"梅普"在推动俄罗斯经济振兴方面没有异议,但对于发展思路,两人存在着一定的差异。梅德韦杰夫更倾向于自由主义经济,力图通过经济私有化,提高俄罗斯经济中的竞争性成分,减少国有企业在特定行业中的垄断。而普京执政以来一直奉行通过发展国家资本主义来振兴俄罗斯经济的思路。

面临着即将到来的国家杜马大选,梅德韦杰夫会继续连任,还是普京将重掌大权也给未来的经济政策带来不确定性,可能会拖延私有化的实施。

对于既得利益的触动也是推行私有化的另一个障碍。普京时代形成了大量政府高官在大型国企担任高管的现象。4月2日,梅德韦杰夫发布政令,明令要求3名副总理和5名部长辞掉在17家国企的职务。其中包括担任俄罗斯石油公司董事会主席的俄罗斯副总理谢钦。这些人都在政府和企业中身居要职,要让他们做出让步,会遭遇的抵抗自然也少不了。

不过,对于俄罗斯经济来说,最重要的问题还是调整经济结构。俄罗斯的经济结构严重依赖石油、天然气等能源的出口。国际能源及原材料价格对于俄罗斯的经济有着决定性的影响。15日,国际货币基金组织特别小组在对俄罗斯进行两周的调研之后发表声明,称俄罗斯过度依赖石油进口,易受油价突然下跌冲击。世界银行也在不久之前发布报告指出同样问题。

亚行高级能源顾问阿奈尔·特维:
投资太阳能项目是长期战略

■ 本报记者 汤向阳 曼谷报道

目前,太阳能发电正成为世界范围内可再生能源领域的投资热点。据国际能源署预计,到2050年,太阳能发电将占全球发电量的20%以上。"目前亚洲的太阳能发电容量大约是500兆瓦,占亚洲整体能源需求中的比重小于0.25%,亚行希望太阳能产业能发挥潜能,在不远的将来占到亚洲总发电量的3%-5%。"亚洲开发银行(简称"亚行")高级能源顾问阿奈尔·特维(Anil Terway)在接受本报采访时表示,亚行看好投资太阳能的前景,目前正在设立评估太阳能项目的标准。

经济观察报:第三届"亚洲太阳能论坛"不久前在泰国曼谷举行,会议吸引了来自中国、泰国、印度、孟加拉、尼泊尔等国100余名政府官员、企业代表和其他业内人士参加。请问,"亚洲太阳能论坛"是如何运作的? 此外,亚行是否还有其他太阳能投资发展计划?

特维:"亚洲太阳能论坛"是亚行设立的知识共享平台。任何亚洲的、乃至国际的太阳能生产商和发展商都可以成为它的会员。应该说,发展太阳能是亚行一项长期战略。我们在去年5月设立了"亚洲太阳能方案"。这一方案将在未来三年内识别、发展和运行3000兆瓦的太阳能生产及相关项目,包括大型太阳能电站、屋顶光伏系统和偏远地区的独立光伏系统。亚行将斥资22.5亿美元,带动总量90亿美元的太阳能发电建设投资。这一大规模方案将有助于加速亚洲太阳能发展,促进地区电力平衡。

亚洲太阳能论坛是"亚洲太阳能方案"三个主要组成部分之一。它的主要功能是作为知识平台组织太阳能会议、促进经验共享和促成发展太阳能的地区关系网络。该方案的另外两个组成部分是项目发展和创新融资。前者的具体执行情况取决于我们跟亚洲各国政府之间的合作,后者则致力于为太阳能项目设计创新性融资方案和提供补贴。值得注意的是,亚行本身并没有赞助基金。它是依靠捐资国,比如说日本减贫基金会来获得融资资金。

经济观察报:目前太阳能的发展技术并没有完全成熟。亚行如何看待由于技术不成熟而可能产生的风险? 而投资太阳能遇到的最大挑战是什么?

特维:我是工程师出身,就我所知,投资太阳能并没有公众所认为的那么大的技术风险。人类已经投入了大量的资源研究太阳能技术,已经不存在太多的技术未知因素。

太阳能的生产路径很简单。依靠太阳光伏发电板收集太阳能,人类就能获得电能。它设备简单,无旋转、无高温或者压力要求,也不需要化学反应或者化石原料。但是,太阳能电力设备诞生的时间不长,因此很难预计它们在未来20-25年内能有多少电力产能。它取决于天气因素,比如光照强度或者发电板的工作效率。此外,我们仍然需要发展合适的模型以衡量影响太阳能发电的各种不确定因素。正是这些不确定因素使得我们的客户认为发展太阳能风险太高。目前,亚行已经设立了"亚洲太阳能加速发展基金"。



阿奈尔·特维

这一基金将会在未来三年内从捐资国筹集5亿美元资金,从而降低发展太阳能项目的技术成本。

另外一点,我们需要从长远角度看待太阳能发展前景。未来10-20年,亚洲国家将如何发展? 我们认为发展太阳能将会是未来的一部分,因为它能加强这些国家的能源安全。目前我们正在设立评估太阳能项目的标准。这对于我们来说是一个学习的过程,因为每个国家的情况都不同。比如说,泰国的天气状况就完全不同于邻国,因为它有很长的雨季。这部分因素我们必须考虑到。

经济观察报:你如何预测太阳能在亚洲的发展前景?

特维:我很乐观。一旦太阳能设备价钱降低,太阳能的年度使用额就会成倍增长。我相信太阳能消费规模会有很大的扩张,因为它是人类能源消费的最好解决方案之一。而且我们并非孤军奋战。亚洲各国政府,包括中国、印度、泰国、尼泊尔和孟加拉国都把发展太阳能写入了国家发展计划。我们还有很多很好的合作伙伴。我们与中国华电集团在技术改进上开展合作;在泰国,我们为邦乍石油公共有限公司和国家能源发展公司提供融资;我们还将为印度的太阳能企业提供1亿美元的债务偿还担保资金。此外,我们计划投资2200万美元以促进太阳能技术向亚洲转移。这一项目将由亚行与联合国"全球环境基金"共同出资。


巴玛欧式发酵火腿
品味舌尖上的欧洲
色 片好的巴玛火腿,薄如羽翼,两边脂肪亮白胜雪,中间火红的肉片,间缀着大理石般漂亮纹路,精美绝伦。
香 巴玛火腿散发的香味,犹如陈酿的美酒一样清新、醇厚,不禁让人食欲大动。
味 夹一片放入口中,绵软柔和又带有一点韧性,咸鲜味、甘甜味、油香味……一时间口中百味交集,回味无穷。
益 巴玛火腿经长时间的发酵熟化,风味优雅,营养丰富,富含维生素和微量元素,是营养学家推荐的低卡路里食品。
北京 · 上海 · 广州 · 杭州 · 厦门 · 武汉 · 温州
contact us www.bamaham.com 400-680-8335
BamahaM 巴玛火腿
至尊品味 红酒绝配



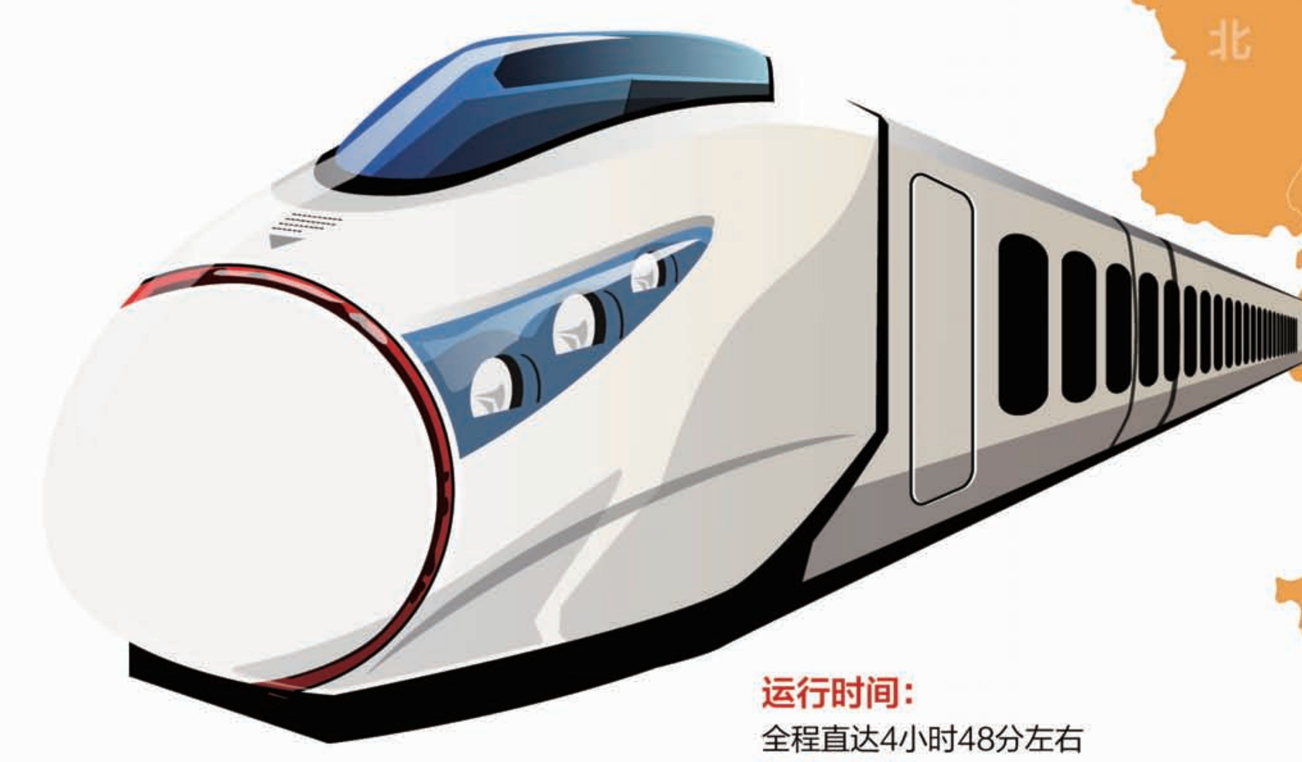
编辑：黄小伟 e-mail:huangxiaowei@eeo.com.cn | 美编：周一暄

新塘的淡季
数万名与牛仔产业相关的人处于无所事事状态，过度依赖单一产业的忧患已显现 10

泥石流冲垮水利防线 12
旱涝连灾背后，人为因素不可忽视

黄金坪低调开工 11
开发权或属香港新恒基

京沪新“动脉”





运行时间：
全程直达4小时48分左右
运行速度：
300km/h，250km/h
所经区域：
贯穿河北、山东、江苏、安徽、北京、天津、上海四省三市，所经区域面积占国土面积的6.5%，人口占全国地26.7%，人口100万以上城市11个，国内生产总值占全国的43.3%

■ 本报记者 谢良兵 田鹏 沧州 北京报道

“真希望京沪高铁早点营运。”6月15日下午，北京雷雨天气，导致航班大面积延误和取消，被迫坐在上海虹桥机场等待航班起飞通知的何青忠发微博说。何是北京某风投公司投资总监，平时的主要业务在北京和青岛，偶尔去去上海。

何青忠抱怨的同时，被称为“陆上京杭运河”的京沪高铁，正在如火如荼地进行着试运行。因为航班延误，他从上海到北京最终花了近8个小时的时间。而京沪高铁上时速300公里的动车，在北京和上海之间运行的最短时间仅为4小时48分。

这条中国目前里程最长的高铁被寄予了厚望。事实上，初定6月28日才正式开通运营的京沪高铁，早在几年前开工之时就已经引爆了沿线当地对于高铁经济的期待。

高铁城市化

走出京沪线河北沧州火车站，迎面而来的是繁荣与破败的矛盾体。出租车、酒店、快餐店的吆喝声此起彼伏，作为人流最为集中的地方，这里依然是这个中等城市最为繁华的地区之一。但从低矮破旧的楼房来看，似乎预示着它的衰落也将随之而来。

根据新的铁路运行图，京沪高铁运行之后，京沪线上将停开部分车次，并逐渐转为货运路线。

从沧州火车站沿着新华路一直往西，过了京杭大运河，这个城市的新面貌才显现出来。而当地人也用“东西两重天”来形容近年来这个城市发展的特点。迎宾大道往西4.8公里左右的地方就是京沪高铁沧州西站的所在地。

从火车站到高铁站目前只有31路车进行连接。因为高铁站尚未正式营运，31路车在高铁站的前一站陶庄子站就会返回。很多前来观看高铁站进展的沧州人只能下车，步行1公里多到达高铁站沧州西站。

与武广高铁沿线城市打造“武广新城”一样，京沪高铁沿线城市也在拉动新的高铁城市化运动。在河北沧州，它的载体就是所谓的“西部新城”。沧州市希望能在五年之后成为百万人口的大城市。

沧州市支持京沪高速铁路建设办公室一位焦姓负责人介绍，围绕京沪高铁通车，沧州早在2008年就规划了28平方公里的西部新城作为城市副中心。在去往高铁站的北京路上，海鸥形的多功能体育馆、国际会展中心等屹立在道路的两旁。

沧州的代表“铁狮”，被复制在有当地“城市客厅”之称的狮城公园当中。武术馆、杂技馆、图书馆、博物馆也都在规划当中。当地政府人士说，这样做的目的是为了让人们从一出高铁站，就能感受到沧州古老的文化气息。

根据当地规划，西部新城定位为沧州市“行政、文化、会馆、教育、体育”中心，其中3平方公里的核心区，位于中轴线北京路两侧，是新城建造的起步区和重点建设区。规划建设京沪高速铁路沧州西站、市民服务中心、企业总部和金融总部。

按照当地发改委工作人员的说法，自京沪高铁建设以来，西部新城的投资价值越发显现，一些企业总部纷纷落户新城，甚至还有京津人士选择在此购房置业，“这些外来人口来到沧州，加速了沧州新城的建设，使得新城规划成为现实。”这位人士说。

专家普遍认为，京沪高铁会改变城市间的联系，将推动城市群的发展。“尤其是对三线城市的拉动作用会更快。”南开大学经济与社会发展研究院副院长刘秉镰说。沧州市也提出了“一主两副多颗星”的城市化发展格局，打造县级城市群。

按照刘秉镰的分析，北京、上海是第一级；天津、济南、南京，是第二级，能快速地推进城市群的发展；处于第三级的三线城市具有国土开发的作用，高铁对它们的影响会更明显。

50分钟的效益

中国人民大学公共管理学院区域与城市经济研究所所长陈秀山说，京沪高铁开通后，企业可以一边占环渤海市场、一边占长三角市场，人流、物流成本都会降低，效率提高了，有利于大城市、大企业的扩张。

根据当初的概算，京沪高铁沧州段投资达150亿元。按照铁道部

> “北京、上海是第一级；天津、济南、南京，是第二级，能快速地推进城市群的发展；处于第三级的三线城市具有国土开发的作用，高铁对它们的影响会更明显

投资35%，剩余65%由省市筹集的比例来算，沧州市也为此投入了不少，如今投资能否收回？

“沧州将驶上京津沪的快速通道，并进入北京一小时经济圈和上海四小时经济圈。”沧州市支铁办的焦姓负责人说。根据运行测算，京沪高铁开通之后，沧州到北京的时间为50分钟左右，到天津的时间为20分钟，到上海的时间为不到4个小时。

目前，从北京到沧州，最快的动车时间为1小时40多分钟，汽车最快的为167分钟。尽管沧州市一直是京津冀都市圈“8+2”城市中的一员，但囿于交通的制约，一直未能真正参与所谓京津冀一体化的进程当中。

沧州市委党校经济学教授张兆茹说，京沪高铁开通之后客运量的增长，将带动GDP一起水涨船高，从而带来沿线地区经济的进一步腾飞。专家认为，京沪高铁有利于沧州发挥河北省“东出西联”战略中的桥头堡作用。

对于沧州来说，“南资北移”和“京资外移”将是不可多得的机会。

沧州发改委的前期调研称，京津沪等高地价、高工资、高费用产业会加快向交通便利、土地价低、房价低、工资低、费用低的城市转移。京沪高铁沿线地区的产业结构、工业专业化划分也会更加精细。

“像管道制造业等会向中小城市转移，这就为我市的招商引资提供了更大的空间。”沧州市发改委的一位人士说。管道制造业如今已经成为沧州市第二大支柱产业。沧州市委书记郭华希望，京沪高铁能成为沧州市对外开放和招商引资的一块“金字招牌”。

北京燕京啤酒集团董事长李福成认为，京沪高铁将使北京的发展空间延伸到天津、河北等地区。6月份，燕京啤酒在沧州市的一个啤酒生产项目将开工建设。据介绍，这个投资6亿元人民币的项目年产值可达10亿元，利税1亿元，安置劳动力1500余人。

另一个可以提前看到高铁效益的是旅游业。6月20日，“京沪高铁城市旅游联盟”将正式启动。在这7个城市的联盟中，沧州市是河北省唯一入选的城市。当地政府希望，作为京沪高铁的节点城市，要争取让旅客能从列车上“走下来、玩一玩、吃点饭、住一晚”。

根据当地专家的估算，高铁开通后，沧州的会展业也将迎来机遇。在京津等大城市举办同等档次的会议或展览，成本将是在三线城市的2至3倍。京沪高铁开通后，沧州与京津济石四大城市均处于1小时经济圈，可以分担它们的部分功能。

而沧州西部新城内的地产商们，甚至希望能借此吸引更多的京津人士来沧州买房。目前沧州的房价为3600多元每平方米。

聚集与扩散

根据专家的测算，京沪高铁年输送旅客单方向可达8000余万人，可大大释放既有京沪铁路的能力，使既有京沪线单向年货运能力达1.3亿吨以上。这就是高铁沿线地区物流业、制造业、服务业等相关产业机会的基础。

南开大学经济与社会发展研究院副院长刘秉镰说，人流的便利带动了物流的便利，也必然会带动信息流和商流的便利。这就使得沿途的几个大的经济中心联系密切。要素的流动更加方便，经济中心的扩散作用就会更强。

中国人民大学公共管理学院区域与城市经济研究所所长陈秀山则认为，总体来说，京沪高铁开通会加快沿线各地之间的经济联系，使得区域的分工、要素的配置、企业的经济活动会更加趋向于合理或者效率提高。

陈秀山强调，短期内聚集功能会大于扩散功能。高铁实际上还是使得京沪、京津、南京等沿线大城市的吸引力进一步加强；中小城市虽然有停靠站，但是本身的吸引能力并不具有特别的优势。“高铁在500公里以内性价比上并没有特别的优势。”

但到了一定程度，扩散能力会占一定的优势。陈秀山说，对于沿线中小城市来说，“机遇”就是两个增长极吸引的过程中本身也在扩散，它们的互动会扩大经济活动的范围、规模，提高效率，不会局限于北京、上海两地之间要素的组合或聚集。

“比如，可以在京沪沿线布局布点，无论是利用制造还是市场、还是出口，有望形成一个以高铁为动脉的大的沿海经济带。”陈秀山说，最初肯定是大城市之间的联系，涉及不到中小城市的发展，但随着发展肯定会逐渐扩散到这些中小城市。

或许大城市的聚集效益也没有那么可怕。7月1日开始的列车运行图上，高铁将实行“混跑”，这在一定程度上少了高铁“公交化”的倾向，快速到达的列车也相对减少，对于商务人士来说未必是好事，对于航空业来说压力减少。

不管是高铁本身的效益还是沿线地区的经济效益，短期内还观察不到。国家发改委综合运输研究所研究员原所长董焰称，要马上看到京沪高铁的经济效益，是不太现实的，要从长久来看。“应该是八到十年做到财务平衡，以后才有利润。”董焰说。

就沧州而言，当地人士也意识到了高铁的“双刃剑”效应。沧州市委党校刘景臣教授说，交通的便利、流动的便利，也可能带来本地人才和资本的流失。同时，沧州还要与高铁沿线的德州、宿迁、蚌埠等城市进行竞争，共同争取长三角和京津地区的带动辐射。

“如果沧州的投资环境不搞好，沧州本地的生产要素甚至都有可能向邻近的德州等地流失。”刘景臣说。

（实习记者宋平对本文亦有贡献）

济南的高铁契机

■ 本报记者 种昂 济南报道

6月28日，投资额仅次于三峡工程的京沪高铁即将正式开通。中国将迎来一个新的高铁时代。而在此之前，京沪高铁沿线的北京、上海、济南、南京等7个城市也于6月20日在济南召开“京沪高铁城市旅游联盟”成立大会，联合构建高铁旅游市场。

对于已现没落迹象的内陆省会城市济南来说，这是一次难得的复兴契机。山东省发改委交通处的一位官员说，“以前，济南处于北京、上海两大经济圈的边缘地带，京沪高铁的开通、中国两个最发达城市的对接，也使得济南能够融入其中。一条高铁可将沿线各地的资源、市场紧密连接起来，抹平沿线城市的区位差别，促进城市之间的经济联系和优势互补，甚至在未来可能形成独特的内陆‘高铁经济带’。”

没落的省会城市

从历史上来看，济南以及周边地区兴衰与主要交通方式的变迁息息相关。

近代，铁路、公路时代的到来，使铁路、公路交会之处的城市随之崛起。济南开埠于1904年。这一年，正是胶济铁路建成通车的时间，也是济南这座古城在近现代史上迅速崛起的开始。

1897年，德国人侵占胶州湾后，花费了5年的时间，投建了山东第一条铁路。自此以后的多半个世纪，济南经济的崛起，进而成为山东政治、经济、文化中心，都与胶济线与京沪线有着莫大的关联。

不过，从20世纪90年代以后，海运开始成为主要的运输方式，我国整个东部沿海城市和区域随之崛起，原本处于铁路交会之处的内陆省会城市，如济南、郑州、合肥、石家庄等，逐渐显露出没落的迹象。在山东，济南的发展速度远远不及山东沿海城市，经济中心的位置也拱手让给了青岛。

山东经济学院山东区域经济研究院院长张志元介绍道，一直以来，济南以及周边地区，处于京沪两大经济圈的夹缝之中。近些年，从全国省会城市来看，济南的经济总量、城市面貌和发展态势，不仅落后于广州、杭州、南京等与山东经济同处一个量级的省会城市，即使与中部地区，如西安、郑州相比，济南也鲜有优势可言。

2010年山东蓝色海洋经济区和黄河三角洲经济区分别进入国家战略规划层面，可唯独省会济南却游离于规划之外。甚至有学者预言，山东两大经济区的崛起，将会使得济南的地位进一步下降。

而京沪高铁的开通，则为济南这个省会城市带来了复兴的机遇。自此，两个中国最发达城市间的时空距离拉近至5个小时。

新交通运输方式的变迁、时空距离的大幅度缩短，对于沿线城市都将迎来一次资源重新配置的发展契机。山东社科院副院长郑贵斌指出，济南这个已现没落的内陆省会城市应该充分利用京沪高铁的开通，将城市以京沪高铁为经线、以胶济铁路为纬线，重新在长三角、京津冀中进行定位，进而借势实现城市的复兴。

资源的重新配置

京沪高铁的开通，已经给济南这座古城带来的是西部新城的规划。

一直以来，济南东部城区比西部繁荣，房价更是有着每平方米两三千元的差距。2005年，位于济南东部的唐冶新城破土动工，更加剧了济南城市重心东移的步伐。而围绕高铁站建设的西部新城，却又将城市重心从东向西拉了回来。

根据规划，西部新城的总面积达55平方公里，总投资概算3500亿以上，建设周期为8至10年，建成后能容纳60万人。这一规划远远大于东部唐冶新城的18平方公里。

▶下转10版

新塘的淡季

■ 本报记者 吴娓婷 特约记者 韦明 增城报道

6月10日晚9时许，四川开江籍20岁孕妇王联梅在增城市新塘镇大敦村农家福超市门口违章占道经营摆摊档，与该村治保会工作人员发生争执。事件随后引发人群起哄，部分人员向政府工作人员、警车投掷矿泉水瓶及砖块，导致多辆警车和私家车辆被损坏。连日来，政府增派大量警务人员到大墩村及邻近村落进行戒备，拘捕多名滋事者。6月14日，大墩村秩序恢复正常。

据本报记者调查发现，该起聚众滋事事件与当地经济状况、用工矛盾与村级管理等问题密切相关。《人民日报》为此发表评论称，在社会流动加剧、社会结构深刻变动的时代，如何使不同人群和谐共处，携手融入不断发展的工业化、城市化进程中，成为社会管理的一道新课题。

淡季

6月16日，大墩村的路面恢复平静。在此打工超过13年的孙先生背着孩子在一家作坊门前转悠。其老板张先生的这家小工厂机器关停，阴雨天气里连灯都不开，室内一片幽暗。

路两边的作坊基本如此。

一家小型百货门前，七八名年轻人围着一张桌球台打球、抽烟。重庆人李老板4月份接手这家百货。他在门前摆一张桌球台，刚好吸引住"放假"的年轻人来此消费，成功扭转了上一任店主经营不善的状况。

新塘以生产牛仔服装闻名，全国超过七成的牛仔服装来自于此。作为当地经济三大支柱产业之一，牛仔服装在当地形成纺纱、染色、织布、整理、印花、制衣、洗漂等完整的产业链。大敦村是新塘牛仔最早形成的集聚地之一，以做后期加工为主。

上世纪90年代末，牛仔服装生意开始聚集，工厂迅速冒起。大墩村荒地很快变成连排的厂房。有钱的村民盖了房子，以几万块钱一栋的价格出租。九成以上租客是四川人。他们包下工厂做牛仔服，带着一批又一批同乡在此工作生活。到了近年，大敦村常住人口7408人，外来人口已逾6万，几乎都依靠牛仔行业为生。

该地因牛仔产业兴旺而兴旺，因牛仔产业萧条而萧条。平日里村口街头的工厂内挤满为服装剪线头、钉纽扣的女人。进入淡季，开工两天，停工五六天也属正常。

在淡季的时候，打桌球的年轻人都揣着手机，等着老板的电话叫回去开工。

不过，资深工人和老板知道，这次的淡季有点不寻常：停工时间过长，几千人的大型制衣厂也有将近一半的工人放假。国内成本飙升、国际需求恢复尚需时间，老板张先生估计艰难的日子还有很长。

本地人文姐夫妻俩都在制衣厂工作，现在放假在家闷得慌。她表示，在旺季一个月一人能赚三五千，淡季甚至一千都不到，"没法维持开支，心情不太好"。

于是，在农家福超市门口摆卖牛仔裤的人多了起来，以图帮补家计。这个地方凭借超市门口的灯光和客流，长年累月都是摆摊的热点。

淡季持续了快两个月。年轻的工人从早8点到晚11点的工作中突然"解放"出来，在炎热的夏天里无所事事。

> 数万名与牛仔产业相关的人们处于无所事事的状态，一家老小都闲散在家。过度依赖单一产业的忧患已经显现

治安队

如果要为这种愁闷的情绪找一个出口，很大几率就是与治安队之间的摩擦。

尽管经济量上涨、人口飙升，大墩依然实行村级管理。村委属下的治安队作为执行者，以维持治安、卫生为名，渗透到村的方方面面。



新塘数万名与牛仔产业相关的人们在淡季无所事事 CFP/供图

大墩村治安队的成员有本村村民和新塘镇上的人。每年，大墩村有两三名年轻人服兵役，退伍后找不到工作的就可能加入治安队行列。

"大墩的作坊欠缺规范，通常工人来了不用办什么证件就能工作，这也给了管理队伍一些理由做清查。"孙先生说。在上世纪90年代，治安队翻墙进入工厂宿舍查暂住证，捏着手电筒照向从睡梦中惊醒、衣衫不整的工人。

管理费、卫生费则是每个工厂都必须缴纳的，一年1800、3000、5000元不等。"完了连发票都没有，只给收据"。孙先生说。

引起最多愤怒的是"大墩牌"。按照政策，所有在大墩村内行驶的摩托车，都必须在办理国家法定牌照和证件外，还必须办理大墩本村的"大墩牌"，否则不允许在村内行驶。

"大墩牌"300到500块钱办一个，但孙先生花了上千块钱，请了几个人做担保，还是没办妥。"如果证件都这么顺利给办齐，治安队还做什么吃呢？"孙先生不客气地说。

"大墩村的治安员，一直就这么猖狂。"前述开百货的李老板多次这么讲道。他随身携带一本《大墩村区内摩托管理登记证》，因为如果被治安员发现"大墩牌"和登记证少其一，还是得被罚50到100块。

人们反映，"开着摩托在路上走提心吊胆，不知道什么时候就被治安队拦截到一边"。因为摩托车查牌问题，治安队和工人之间发生过多次斗殴。

来自同一个地方的老乡们愈加团结。"这样治安队不敢太为难。"知情人士称。例如治安队隔三差五地检查消防设施，一些"比较横"的同乡会就能得到更多关照。

忧患

一名工人和他的工友都是闲着无事，一天往外跑几回，看热闹。

数万名与牛仔产业相关的人们和他们一样处于无所事事的状态。走进村民的住处，会发现一家老小都闲散在家。过度依赖单一产业的忧患已经显现。

由于牛仔服装制造能耗大等特点，增城市委市政府在去年底提出转型升级。新塘镇政府2011年的《政府工作报告》中也提出，在"十二五"期间，新塘将改造提升纺织服装等传统制造业，以新塘牛仔商贸城为核心，打造集服装批发交易、技术服务、文化传播、产品发布、仓储物流、旅游购物等为一体的牛仔服装集散基地。

"产业调整有可能让牛仔产业状况更糟糕。"一名熟悉新塘镇情况的媒体人提醒，"由于它存在了几十年，没法一下子转变过来，很长时间内这个地区的经济状况和用工矛盾都值得关注。"

为了在淡季中稳住工人，张老板则给工人定薪，不论工作量多少，都领一样的钱。另外，今年他还给3个小工涨了20%的工资，唯一一名师傅涨30%至4000多元，全都包吃住。近几年，他的印花作坊的利润降了一半。

本地人文姐的两个女儿成绩优秀，但她担心靠自己剪线头、丈夫做车衣的微薄收入，无法提供孩子的大学学费。大墩村出让土地建厂房后给予每名村民分红，不过这个数字仅为每年1000多块钱。

孙先生决定，在大墩工作完这一年就回家。

如何审计省委书记

■ 本报记者 陈勇 实习记者 宋平 北京报道

国家审计署近期根据《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》，结合审计工作实际，起草了《审计署"十二五"审计工作发展规划（征求意见稿）》，并面向全社会公开征求意见。

在这个征求意见稿中，首次提出在对副省级城市市委书记进行审计试点基础上，探索开展省(自治区、直辖市)委书记的经济责任审计，并建立经济责任审计规范化体系。

业内分析人士表示，中国审计署审计长刘家义在今年1月18日召开的全国审计工作会议上就提出将加大对领导干部经济责任履行情况的审计力度，推进责任制、问责制和责任追究制度建设。此次征求意见稿明确了"十二五"期间审计工作四大目标和八项主要任务，审计机关要通过从体制、机制、制度及政策措施层面分析问题、提出建议，充分发挥审计"免疫系统"功能，全力服务经济社会科学发展。

为此，本报专访了中国审计学会副秘书长刘力云和中南财经政法大学副校长、博士生导师张中华。

经济观察报：经济责任审计是加强干部管理监督和党风廉政建设的需要，审计对象也经过了范围逐步扩大、级别不断提高的过程。对于党政主要领导的经济责任审计实际上很早就提出来过。这次征求意见稿中，用较大篇幅对经济责任审计进行了部署，关于这个你如何看待？

刘力云：党的十七大就明确提出健全经济责任审计制度，十七届四中全会提出完善党政主要领导干部和国有企业领导人员经济责任审计。我们知道，我国《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》中提出要加强经济责任审计工作，去年底中共中央办公厅、国务院办公厅也印发了《党政主要领导干部和国有企业领导人员经济责任审计规定》。审计署的"十二五"审计工作发展规划，是根据我国《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》，结合审计工作制定的，其中对于党政领导干部经济责任审计工作的规划和部署，是审计机关认真贯彻落实我国"十二五"规划纲要和两办关于经济责任审计规定的反映和体现。

张中华：审计省委书记之所以受关注，无非缘自两个相互关联的词汇：权力、责任。中国的地方"一把手"，常常是有权无责、权责不统一。加强对党政干部经济责任审计，不仅可以防止"一把手"因权力过于集中而滥用权力，还可以使决策权、执行权、监督权既相互制约又相互协调，形成一个有效的运行机制。另外，我国财政体制改革的目标是建立与市场经济要求相适应的公共财政制度和运行机制，公共财政服务于公共需要，其本质是民主财政。凡是公共权力都应该依法进行监督，凡是公共资金的使用都必须依法进行审计。加强经济责任审计，除了明确责任外，更是社会公众对"一把手"的公共权力进行权力制衡的需要。

经济观察报：对于省（自治区、直辖市）委书记的经济责任审计主要包括哪些方面？怎样理解"逐步建立和推行党政主要领导干部和国有企业领导人员任期内轮审制度"中的"轮审制度"？

刘力云：我个人理解，党政主要领导干部和国有企业领导人员任期内轮审制度中的"轮审制度"指的就是，对于属于审计机关经济责任审计对象的党政主要领导干部和国有企业领导人员，任期内要轮流接受审计。对于不同类别的领导干部的经济责任审计内容，两办关于经济责任审计的规定中都有明确说法。

张中华：对财政资金的使用进行跟踪审计，是审计部门应尽的职责，过去审计部门对国家财政资金的使用也进行审计。这次加大对离任干部的审计，是一个很好的信号。在中国政府的分工中，各级书记一般不直接负责经济工作，而负责政治责任。这是过去审计只对省委书记进行离任审计而不任中审计的原因。但在以经济建设为中心的时代，政府的主要工作围绕着经济而转，书记实际要对一个省的经济发展负最终责任，因而，对他的经济责任审计就必不可少。

经济观察报：审计署此前进行了省部长经济责任审计试点和实践探索，这些"一把手"由谁来审计？如果审计机关在经济责任审计过程中发现问题，那这些问题如何进行责任界定和处理的？

刘力云：当然是由审计署进行审计了。领导干部的经济责任审计是依照干部管理权限确定的。按照两办关于经济责任审计的规定，审计机关对被审计领导干部履行经济责任过程中存在问题按照直接责任、主管责任、领导责任，区别不同情况作出界定，规定的第35条到第37条对于应当承担三种责任的情况做出了明确规定。另外，审计机关进行经济责任审计后，需要出具审计报告和审计结果报告。审计报告是审计机关对被审计领导干部履行经济责任情况出具的结论性文书，分别送达被审计领导干部及其所在单位。审计结果报告是在审计报告基础上精简、提炼形成的结论性文书，主要是报送本级政府行政首长，必要时报送本级党委主要负责同志，同时提交委托审计的组织部门，抄送经济责任审计工作联席会议有关成员单位。

> 加强对党政干部经济责任审计，不仅可以防止"一把手"因权力过于集中而滥用权力，还可以使决策权、执行权、监督权既相互制约又相互协调，形成一个有效的运行机制

经济观察报：审计署从建立到现在近30年了，作为国家的"免疫系统"，每年审计报告都会揭露许多问题，但最后好像都不了了之，专家认为，审计工作要和纪委等权力部门紧密配合，关于这个方面你如何看待？"十二五"期间会不会有新的变化？

刘力云：对于屡审屡犯问题，应该客观看待。一方面，我国正处在转轨时期，由于体制、制度和机制的原因，一些问题一段时期没有得到有效根治，出现屡审屡犯的状况是客观使然。另一方面，审计机关每年审计的领域和单位有不同，审计的对象不同，也有可能导致今年查处的问题与去年类似的情况。审计机关查出问题的整改，责任在各个被审计单位。当然审计机关要注意从体制、制度、机制层面分析问题产生的原因和提出改进建议，促进从根本上解决问题。对于审计过程发现的违法违规问题，审计署目前已经建立了与纪检监察、检察、公安等部门的配合协作机制，事实证明这种工作协调机制是非常有效的。审计机关不仅需要和纪检监察、检察、公安等部门协调配合，也要与其他部门密切配合，才能充分发挥保障国家经济社会健康运行的"免疫系统"功能。审计机关一直十分注重与其他相关部门的配合协作，将来一定是，配合协作机制会越来越健全完善，会越来越有成效。

济南的高铁契机

▶上接09版

"京沪高铁的开通，带给济南的变化绝不仅仅是城市多了一个火车站，或是崛起了一片新城区，包括济南在内的沿线城市都将迎来一次资源重新配置的机遇。"山东社科院副院长郑贵斌如是说。

京沪高铁以客运为主，这条大动脉的开通首先将加速中高端人群的流动。可一直以来，人才的流向总是跟随着资源、资金的流向。

身为日本NEC(济南)有限公司总经理的木田桥龙一直为企业缺乏人才而倍感苦恼。他告诉记者，为了招揽人才公司想了很多办法，但仍然很难满足企业快速发展的需求。"我们一直是缺人才，不缺订单。很多订单就是因为没人才而拱手让人。"

为促进高端软件服务业发展，济南市政府对新引进高层次人才创办的重点软件服务企业，最高可给予300万元创业启动资金。许多山东企业更是不惜高额年薪聘请高端人才落户，但却依然阻止不了人才流失的趋势。

不过，这一趋势正在发生着逆转。京沪两个特大型城市已遭遇到体量过大、生产生活成本过高等瓶颈，随之产业外移、资金外溢以及人才外流的趋势已显现。而这条连接两个中国最为发达城市的交通大动脉的开通，将加剧部分产业、资金以及人才从京沪溢出。

近日，北京一家规模较小的泰顺网络公司就因不堪较高的办公成本，正计划将一部分机构迁至济南。该公司总经理薛刚表示，公司在北京办公租金很高，每年需要百万元以上。以前公司的业务主要在北京，但当市场饱和后，也开始计划在山东、江苏等地拓展市场。

"京沪高铁开通后，情况可能完全改观。济南到北京的时间几乎与同城差不多，北京公司完全可以派个项目经理来济南工作，每天往返已不成问题。这样一来，一个高端人才就能带动10个人的项目。"日本NEC(济南)有限公司总经理木田桥龙说。

"借助于高铁的快速、便捷，京沪等地的高端人才，或将可以频繁地搭乘'高铁班车'短时间切换于两个城市之间，成为'高铁钟摆族'。这也将成为京沪高端人才向外流动的一种新方式。"山东社科院副院长郑贵斌说，人力资源的流动、重新配置必须带动资金、技术以及产业的转移。

以武广高铁为例，其开通后仅半年时间就给湖南带来了珠三角产业转移项目1600多个，超过1000万美元的投资项目高达138个。

事实上，京沪高铁的开通已经开始在为济南带来新的投资。据悉，中国总部位于上海的迪士尼已率先北上，确定将创意研发中心落户在济南西部高铁产业城之中。

内陆城市的新契机

在全新的高铁时代，沿线城市的发展模式都将发生新的改变。快速便捷的高铁，将沿线各城市连为一体，以2009年开通的武广高铁为例，沿线城市的发展模式已经从单个城市的孤立发展模式，走向多个城市联动的、共赢发展的新时代。

而京沪高铁沿线的北京、上海、济南、南京等7个城市也将于6月20日在济南召开"京沪高铁城市旅游联盟"成立大会，联合构建高铁旅游市场。

事实上，环渤海经济区之所以无法和长三角、珠三角相比，很重要的一方面是因为区域内交通不发达，人财物等资源无法充分流动，相互分工配合，形成合理的资源配置。

在京沪高铁这条快速走廊上，北京与上海、济南与南京、山东与江苏之间有着很强的互补性。北京占据着人才、政策的高地，上海拥有着资金的优势，如能与山东、江苏的土地、矿产等自然资源优势相结合，或许这条高速铁路线的开通将给沿线内陆城市带来一次崛起新的契机。

"资源的重新配置，必然会首先倾向那些现有条件较好的城市和地区，而投资环境不佳的地区反而可能在新一轮洗牌中面临人才、资金、企业等资源的流失。"山东省发改委交通处的上述官员如是说道。

黄金坪低调开工 开发权或属新恒基

■ 本报记者 陈勇 丹东报道

6月8日，没有媒体高调的渲染，也没有太隆重的仪式，一切都低调进行着。在一阵鞭炮声和锣声后，中朝“黄金坪·威化岛经济地带（特区）中朝共同开发共同管理对象的开工仪式”落下帷幕。

在过去的一年里，从高调传出开发消息到延迟签约再至低调奠基，中朝之间关于威化岛和黄金坪开发的数次戏剧性变局，尤其是开发权究竟花落谁家一直未见明朗，吊足了所有前来投资商人的胃口。

如今，官方虽未正式公布，但在本报独家获悉的一份协议书上显示，关于黄金坪的开发权，朝鲜方面已有属意对象——香港新恒基集团有限公司。在租金方面，朝鲜方面做了让步，原金额为5亿美金的年租金将改成食物或者朝方需要的物品等价支付。

目前，黄金坪岛的三通一平已在进行，中国前期已投入资金1000多万元，资金来源主要是辽宁省财政。

6月8日签订的《关于共同开发并管理罗先经济贸易地带和黄金坪岛经济地带的总体计划纲要》显示，未来黄金坪将重点发展信息、旅游文化、现代设施农业、轻工业等四大产业，将该岛建设成为知识密集型新型经济地区，其中还规划出3平方公里的自由贸易区，租期时间也由50年延长至100年。

此外，未来黄金坪不仅可以使用有线电话，还可以使用网络和手机。除了制造业企业外，外国金融机构也可以进驻。两个地区将实行劳动合同制，外企可以自行招收和解雇朝鲜工人，私有财产权也将得到保障，投资者可以把资产转让给其他人。两国间还将互设金融机构，进行货币流通。

钟意新恒基

黄金坪岛与丹东浪头镇通过陆地相连，中间仅隔着一道铁丝网。出丹东城区，沿江边公路往西南方向行驶，经过十几公里的路程即可到达。

这个岛屿位于丹东新城正对面，岛上低低矮矮的房子、绿油油的稻田和来回巡逻的朝鲜人民军形成了一幅独特的画面。岛屿的一部分土地已与中国相接，由于旱情，原本可以行船的河汊已经淤积，十几艘渔船懒懒地停靠在岸边。铁丝网内除了稻田外，还能望见竖着烟囱的厂房和藏匿在地下的只露出几个瞭望口的朝方岗哨。

从去年起，就有传言称朝鲜方面将把这个岛屿交给中国开发，但开发权究竟花落谁家，一直未见明朗。去年，曾有4家公司——丹东华商投资有限公司、鸭绿江咨询公司、伟民公司、中朝边境贸易城高调接受媒体采访，宣称自己可能拿到开发权。如今，这4家公司不约而同地选择了低调。

> 本报独家获悉的一份协议书上显示，关于黄金坪的开发权，朝鲜方面已有属意对象——香港新恒基集团有限公司

“外界传言那4家公司根本不实。”丹东边贸业的一位资深人士表示，他透露，在两岛开发上，朝鲜方面更倾向于香港商人。未来黄金坪的开发企业很可能为香港新恒基集团有限公司。

事实上，从去年消息传出开始，新恒基集团董事局主席高敬德就曾造访过朝鲜两次，与朝鲜高层会面，就经济合作以及岛屿开发进行过交流。今年5月17日，朝鲜劳动党中央政治局常委、最高人民会议常任委员会委员长金永南通过朝鲜大洋总会社发来邀请函，希望与高再次会面，就黄金坪经济区开发以及新义州未来发展商谈。

为显诚意，朝方甚至表示可根据高的行程安排，将见面地点定为深圳或者新加坡。

本报独家获悉的一份协议书显示，在租金方面，朝鲜方面也做了让步，原金额为5亿美金的年租金将改成食物或者朝方需要的物品等价支付。

未来新恒基可能将在黄金坪投入100亿美金进行项目开发。考虑到朝鲜方面的不确定性因素，高提出开发由中国政府做担保，如果投资失败，中国要承担80%损失，政府要对企业进行补偿。

据悉，在两岛奠基仪式之前数日，香港新恒基董事局主席高敬德曾率领香港中泰富豪建设投资控股集团有限公司、宁波银亿集团、辽宁中青旅等企业组成考察团在丹东进行了4日的考察访问。

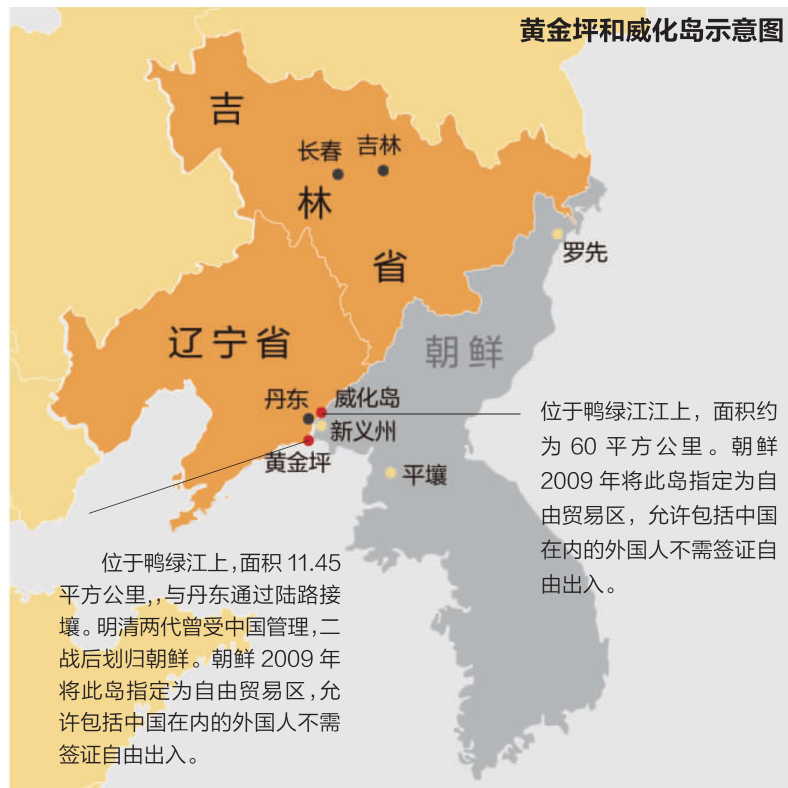
据丹东媒体报道，高敬德此行收获颇丰，其考察团企业均与丹东方面签署项目合作。

获选缘由

据接近朝鲜方面的人士表示，之所以敲定由香港企业来开发，一方面是寄望效仿香港特区，将黄金坪打造成朝鲜的“小香港”，从而改变朝鲜经济格局，以达到经济变革的目的；另一方面，和大陆企业相比，香港的企业更开放、更国际化。

上述人士透露，在朝鲜高层眼里，香港新恒基集团不仅具备财力，还具有政治背景，甚至与军方渊源深厚。其董事局主席高敬德的第十届全国政协教科文卫体委员会副主任身份，很有可能为以后经济特区说上话，以便更好地开展中朝经济合作。

高敬德56岁，原籍四川，香港太平绅士现任香港中华文化总会会长等职务。其背景不凡，与各方关系密切。新恒基集团下属企业新恒基国际物业管理有限公司是专为香港政府各部门及解放军驻港部队提供物业管理服务的。



上述接近朝鲜方面的人士表示，高敬德数次到访，其随行团队里均有与军方关系密切的人员同行，有的甚至是军方背景的人士。

这说法得到丹东政府界人士证实，数日前在高敬德的考察团里就有两名重量级要人，以香港新恒基国际（集团）有限公司特别顾问身份同行。

今年5月，高敬德营造的中国光电产业神话遭遇困境，号称欲投资300多亿元，打造世界级、全方位最大“化合物半导体产业基地”的深圳世纪晶源科技有限公司资金链收紧。公司拖欠银行利息近600万元，以当前一年期贷款利率保守预估，涉及的银行贷款接近1亿元。

上述人士表示，这事发生后也让朝鲜方面颇有看法，朝鲜高层内部也出现过不同声音，这也是为何朝鲜和中国方面迟迟不宣布开发企业名单原因之一。“后来考虑到寻求经济变革的需要才不再争议。”

“朝鲜方面还有意让高敬德主导未来新义州发展，双方曾就新义州发展和朝鲜经济进行交换意见。”上述人士称。

其他投资者

除了被属意的港商，期望从黄金坪分一杯羹的还有那些常年混迹中朝边境的丹东边贸商人。他们触角敏锐，总是第一时间捕捉到有关信息。

自去年韩国媒体爆出朝鲜将把黄金坪和威化岛定为自由贸易区并交由中国企业开发的消息后，丹东一下成为游资竞逐的焦点。上述4家去年高调接受媒体采访的公司是游资中比较活跃的群体。

丹东华商投资有限公司董事长王亭戈说，自2002年朝鲜建立新义州特别行政区的计划流产后，鸭绿江口这块中朝边境区域就一直被人关注，朝鲜方面也有进一步开发的想法。2009年末，针对威化岛与黄金坪岛，朝鲜主动提出要对外招商。

“这在以往是没有的，因为超出了它现有的经济体制。”丹东中朝边境贸易城董事长王远刚表示，朝鲜的市场很丰富，但如何切割这块蛋糕，需要几年的准备。

王远刚从1996年开始做边贸，如今已经15年。从国内贸易到国际贸易，他现在跟韩国人合资，在平壤投办了一个汽车厂，专门销售货车和大客车。

几年时间里，王远刚一直在按部就班地策划黄金坪岛的开发，并跟中朝两国政府层面进行着沟通。

王远刚坦言，以他公司的实力，根本没能力全面开发，只能牵线搭桥。他相信只要把政策拿到手，投资人会蜂拥而至。

在王远刚的设想里，拿到黄金坪岛的开发权后，必须由中方独立管理，租赁期在50年以上，朝鲜可以驻军，但不参与管理。这种管理模式是吸取了朝鲜罗津开发区以及新义州特区建设的经验教训，“走一条朝鲜能接受，投资人又认可的路子。”

黄金坪岛正对着的村落是中国的海龙村，全村2000口人，以务农和捕鱼为生，少部分人兼做海产品贸易。

海龙村徐安说，原来没有铁丝网的时候，朝鲜的一些军人常会来要烟、要水和要吃的，有时候也拿着河蟹来对换。

徐安今年33岁，一家5口人，全部靠他捕鱼过日，一年的收入在三四万元左右。

关于黄金坪要租给中国的消息，徐安说，他很早就听说，有段时间里，还老有人来这边摄像、画画啥的。

黄金坪以后能开发啥样，徐安说他不关心，只想知道，开发了，对于海龙村是不是有好处，他打的鱼，以后卖的价格会不会高点，自己的生活会不会更好。



| 长江中下游旱涝急转调查 |

长江中下游地区,正遭受旱涝急转的巨痛。一方面是泥石流之殇,另一方面是水稻减产之虑。旱涝连灾的背后,农田水利设施落后、中小河流多年未治理、病险水库存在安全隐患等人为因素不可忽视。

泥石流冲垮水利防线

■ 本报见习记者 叶静宇 岳阳报道

湖南岳阳临湘市贺畈乡中心小学内,15 岁的毛罗健坐在蓝色的救灾帐篷里低头吃着泡面,他身边的小桌子上,安放着 5 张黑白遗像,分别是他的爷爷、奶奶、父亲、继母和姑姑。

6 月 9 日晚至 10 日凌晨,一场强降雨侵袭了这个山区,迅速形成的山洪裹挟着泥沙巨石,把毛罗健的家夷为平地,并带走了他的 9 位亲人。

当晚,突如其来的暴雨还肆虐了岳阳多地,造成 30 多人死亡、1377 间房屋倒塌、4 座水库溃坝、143.5 万人受灾。

而就在几天前,岳阳还处于触目惊心的大旱之中,几乎是一夜之间,便旱涝急转。类似的情况同样发生在湖北、江西、安徽等多个省份。

中国水利水电科学研究院防洪抗旱减灾研究所所长丁留谦认为,旱涝连灾除了天气变化的原因外,人为因素不可忽视。农田水利设施落后、中小河流多年未治理、病险水库存在安全隐患等问题不解决,旱涝之灾造成的经济损失可能会更严重。

今年中央一号文件提出,要力争通过 5 至 10 年努力,从根本上扭转水利建设明显滞后的局面。

一号文件颁布不久,水利部即于年初批准湖南省为全国唯一的水利改革试点省份。作为水资源大省和农业大省,湖南省境内分布着全国 1/7 的水库,但由于大多年久失修,调节旱涝的能力明显不足。

据记者了解,湖南省近半年来在水利改革方面仍未有详细方案或明显突破。湖南省水利厅规计处处长葛国华表示,水利建设任务重,压力大,但资金不到位,远远满足不了建设需求。目前水利厅正与有关部门协商,具体方案仍未敲定。



临时搭起的灵堂。这场泥石流造成 30 多人死亡 叶静宇/摄

病险严重

6 月 10 日凌晨,贺畈乡雷雨交加,据当地水文站监测,这场雨降雨量达到 274.6 毫米,为 300 年一遇。

村民们认为,导致这场悲剧最直接的原因,是大云山南麓毛家组上游的易和坑溃坝。

易和坑由当地村民于 1978 年修建,堤坝系沙石夯筑而成,长约 50 米,仅在外层用石块砌有一层几十公分厚的挡土墙。10 日凌晨,急剧上升的水位迅速漫过并不结实的堤坝,最终导致溃坝,堤坝与淤积在堤坝上方的沙石,在山洪的裹挟下,瞬间吞噬了山脚下沉睡的村庄。

曾有村民意识到,这个空悬山腰淤积着大量沙石的水库对下游有巨大威胁,吁请当地政府加固堤坝,但一直未有答复。

岳阳市水务局表示,登记在册的岳阳市全市中小水库中,并没有一个名叫易和坑的水库。

湖南是一个水库大省,现有水库 1.3 万多座,占全国总量的 1/7,与此同时,湖南病险水库数量也居全国之首。

在数量众多的病险中小水库面前,像易和坑这样的山塘已然无法引起重视。

事实上,湖南不仅中小病险水库数量多,而且防守中薄弱环节也多。据湖南省水利厅厅长戴军勇介绍,许多中小水库的防汛设施不齐全,只有 3%的水库建成了水、雨情等监测设施;只有极少数水库设立了大坝安全监测设施;只有 10%左右的水库有固定的通讯、预警设施。

此外,有 7000 多座水库属于村级集体所有的或其他经济组织所有的水库,没有常设管理机构,没有落实日常管理人员。全省 4795 处水电站,属无立项、无设计、无审批、无管理的"四无"电站的有 1289 处。

中小水库病险严重的情况在全国都比较普遍。据水利部建设管理司和发展研究中心数据显示,截至 2009 年,全国共有病险水库 3.7 万座,病险率达 43.7%,其中 99.9%都是乡镇和村级所有的中小水库。而在数量超过 8 万座的中小水库中,没有通讯和预警设施的水库数量逼近一半。

中国水利水电科学研究院副总工程师、水利部防洪抗旱减灾研究中心常务副主任程晓陶表示,目前中西部中小水库还在吃过去农民义务投工投劳的老本。

记者在湖南、江西、安徽等地发现,大部分农田基础水利设施、中小河流防洪水库都修建于上世纪 50、60 年代,现在的农业灌溉和村镇防洪基本都依靠这些设施。

有专家指出,修建于 20 世纪 50 至 70 年代的水库,并未重视工程地质勘测、规划设计和严密的施工安排,而是以行政命令代替技术指导,大坝的泄、溢洪设施和输水设施并不齐全,泄洪能力也不足。

资金困局

面对中小水利设施严重的病险问题,中国地震局地质研究所研究员高建国认为,根本原因是水利工程欠账严重,在近 30 年来没有多少义务工投入,资金是主要问题。

"粗略计算,每年用于水利设施维护的义工资金缺口在 2000 亿。"高建国说。

> 就在灾难发生的几天前,岳阳还处于触目惊心的大旱之中,几乎是一夜之间,便旱涝急转

国家水利部门也在这一轮灾情中注意到了中小河流水利设施的欠账问题。6 月 15 日,水利部中小河流治理工作领导小组第一次会议在北京召开,水利部副部长矫勇强调,要充分认识中小河流治理面临的形势,全力加快中小河流治理步伐。

实际上,资金问题一直是困扰地方水利建设的一个症结。

湖南省水利厅规计处处长葛国华告诉记者,湖南水利建设至今仍靠中央财政专项资金拨款,省内自筹部分则主要靠水利建设基金和水资源费。"现在厅里面正在想办法增加水利建设基金和水资源费的比率和扩大增收范围,但增率扩基之后也只能增加几个亿,远远满足不了建设需求。"葛国华称。

在湖南许多贫困县,申报一些水利项目的时候,由于水利部有下拨资金必须有地方资金配套的要求,一些地方不得已只能在项目申请时伪称配套资金已经到位,但实际上并没有。

社科院农发所研究员于法稳认为这导致了很大的问题,一个水利项目,按照台面上的规定,地方配套 800 万,省里配套 800 万,中央下拨 800 万,台面上的账有 2400 万,但实际省级和地方级的配套都没到位,实际到位资金只有上面下拨的 800 万。而水利项目的设计费、监理费则是按照台面上的 2400 万总账按比率收费的。

中央一号文件规定,10%的土地出让收益用于农田水利建设。2010 年全国土地出让金达 2.7 万个亿,减去土地出让的成本、手续费等相关费用,每年用于农田水利建设的资金在 2000 亿元左右。

然而,中国社科院农发所副所长杜晓山指出,看似庞大的资金面,实际上分布到各省各地,则是一幅苦乐不均、贫富不等的图景。

"中西部地区土地出让收益很少,而这些地区由于是产粮大区,农田水利设施的欠账很大,最需要资金去搞水利建设。"杜晓山称。

另一方面,"资金不足"也似乎成了地方政府解释中小水库防洪能力脆弱的借口,陷入了"投入不足——防洪能力弱——坐等国家救援——投入不足"的循环逻辑中。

清华大学能源经济研究所博导孙永广曾在接受采访时表示,在目前财税体制下,省级政府拥有独立财政,具备独立的防洪减灾投资能力,但地方政府的策略却是"要、等、看"、依靠中央的财政支持。

然而,如果地方政府不能承担起部分资金来源,中央确实很难做到"一肩挑"。据《全国水利发展第十个五年计划和 2010 年规划》及有关研究机构测算,"十一五"期间水利基本建设投资需求 6000 亿元,其中大多数还都只是投向国家级工程。以安徽省为例,2003 年至 2008 年,中央及省级投资将用于长江、淮河干流治理的 3/4 费用揽入怀中,治理大沙河、抚河这样的支流,则只能依靠市县两级财政投入。

体制待变

上海交通大学能源经济研究所一位教授指出,在政绩考核制度不改变的前提下,地方政府将有限的资金投入形象工程的现状确实很难改变,"有些村镇一级的政府,资金的确紧张,像洪水漫顶这样的'防范工程'不会像'形象工程'那样被视作首要的任务。"

因此,在现有的多级政府投资框架内,新《水法》从法律上确定了水资源管理实行流域管理与行政区划管理相结合,流域机构在流域水资源管理中处于主体地位。

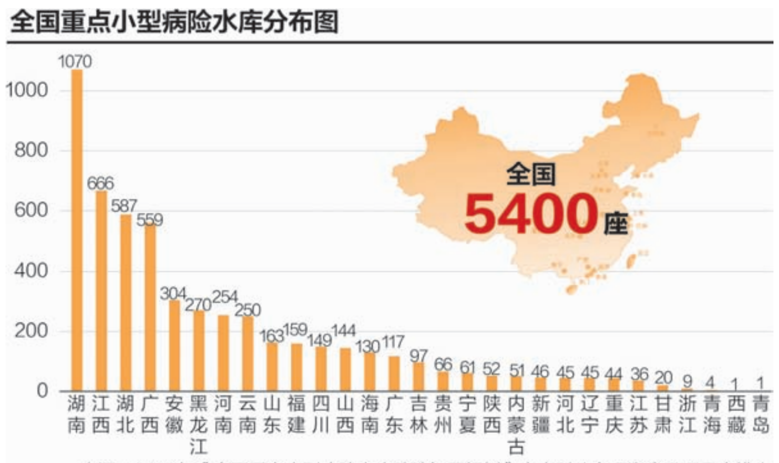
上海财经大学投资系研究人士范飞龙研究分析,国家将水利建设与管理的责权授予水利部和地方政府,流域机构按照规定负责具有流域控制性的水利项目,如果将流域机构作为中间投资主体,可以打破中央地方水利投资的非均衡。

范飞龙说,多年来,对水利国有资产的投资,各级政府及其所属机构、部门总是围绕如何利用手中的权把钱分配出去来开展工作。工程资金经常被挪为他用,投资监管严重缺位。

而从国外实践经验看,流域机构作为政府投资出资人代表则是通行做法,该机构以流域为单元,以流域管理委员会、流域性公司等形式代表政府统一管理水资源的职能,同时还承担流域内水利工程项目的建设和运行管理。比较典型的有美国田纳西流域局和日本水资源开发公团。

"在以流域机构为投资主体的制度下,水利投资责权明确,流域机构可以作为出资人代表对工程全程建设进行监督、控制,控制工程建设的进度以及投资进度,从而提高水利投资效益。"范飞龙说。

全国重点小型病险水库分布图



来源:2010年《全国重点小型病险水库除险加固规划》中央财政专项资金及项目安排表

全国小型病险水库除险加固规划投资情况



数据来源:《全国小型病险水库除险加固规划》

博弈早籼稻

■ 本报见习记者 叶静宇 岳阳、监利报道

北方小麦大获丰收之际,南方长江中下游的水稻主产区却经历着旱涝急转的阵痛。

湖南岳阳、益阳、湖北荆州等前期受旱相对严重地区的农民告诉记者,今年早稻每亩产量大约比去年减少 20%左右,另有近三成的稻田双季稻改种单季稻。

而在岳阳临湘市、岳阳县和平江县等地,受近日强降雨影响,部分即将进入收获期的早稻田被山洪、泥石流损毁。

此外,由于干旱导致用水量增加,以及农资价格的全面上涨,当地农民称,种粮成本大约增加了 30%。

不过,岳阳市农业局办公室主任陈绍祥认为,干旱也给作物带来了更长时间的充足光照,加上全市水稻种植面积增加,大部分水利条件可以满足灌溉的地方,今年粮食产量不会有太大变化。

而中国华粮物流集团城陵矶港口库常务副主任杨其华则告诉记者,据估计,今年湖南、湖北两地的早籼稻产量可能将比去年减少三成,早籼稻收购价格也将在去年 0.96 元 / 斤的基础上涨 7 分钱左右。

早籼稻市场可能将在农民、政府和市场三方间展开一场博弈。

减产预期

6 月 4 日以来,华容县农民冯大奇终于迎来了两场久违的降雨。

虽然过年之后天一直比较旱,但是冲着今年双季稻补贴高,冯大奇还是把家里 4 亩田都种上了早稻。4 月中旬,当地政府组织抗旱抽水,冯大奇仍然兴致很高地育秧、泡田。

不过,接下来的日子一直没怎么下雨,田里的稻苗叫渴,老冯也着急上火。"没想到今年这样旱。"冯大奇说,老天爷指望不上,抽水的小河沟也见了底,为了保住稻田,他只能从附近的小水塘抽水浇地。

"浇一亩地,开销就要几十元。"塘里的水越来越少,老冯心里也越来越没底。他算了笔账,4 亩地种子、肥料等已经搭进去 1000 多元。继续抽水浇地,还得往里贴钱;如果等雨,过了早稻生长关键期,收成肯定不行;如果改种,那要狠下心丢了这一季。

"稻苗一天天泛黄,看苗情打不了三成。"冯大奇下了决心:翻耕,双季改单季。

和冯大奇同县的种粮大户王友金也没保住他的双季稻,5 月份,他的 50 亩田中有 30 亩改种成单季稻,还有 20 亩没有栽插。"虽然下了两场雨,但旱得太久了,田里都是裂缝,存不住水。"

据了解,华容县今年种植了 66 万亩早稻,比去年增加 1.2 万亩,但其中 30%因缺水枯萎,大多在 5 月份翻耕改种了单季稻。

冯大奇说,单季稻生长周期长,每亩产量比双季稻要高,但全年平均下来,预计每亩还是要减产 300 斤左右。

不过,岳阳市农业局办公室主任陈绍祥对今年的粮食产量仍持比较乐观的估计。"一方面是今年全市新增了 16 万亩水稻田,另外,干旱的另一面是光照时间比往年更长,水利条件比较好的地方,结出来的稻穗也更饱满。"

在去年水稻行情走高的市场价格拉动,以及政策激励和行政推动的共同作用下,今年农民种植早稻的积极性较高。据农业部农情调度显示,预计今年全国早稻种植面积 8850 多万亩,比上年增加 160 多万亩。湖南、江西等省大力推进"单改双"(单季稻改为双季稻),扩大早稻种植,湖南增加 110 万亩,江西增加 34 万亩。

水利部网站的数据显示,今年长江中下游五省计划栽插早稻面积 5800 多万亩,目前已基本完成。

卖粮

湖北监利县也是此前受旱灾最严重的产粮区之一。黄宜望家种了 3 亩地,今年因旱没栽早稻,一亩地损失 400 多斤。

"主要是成本高,不划算。"他说,正常年景每亩地投入 500 元 -600 元,干旱年景要水多、肥多,每亩多花 300 元。正常年景泡一亩田要 6-8 个小时,现在 24 个小时都泡不透,用水量是平常的 2-3 倍,一亩要 200-300 立方米水。

黄宜望说,今年水稻产量少,种粮成本又高,希望能卖个好价钱。

据黄介绍,他们村里卖粮一般都是通过"粮食经纪人",由经纪人收购了再卖给中储粮、华粮这些粮食收购企业。

当地一位不愿透露姓名的"粮食经纪人"称,去年他从农户那里收购早稻的价格是 0.6 元 / 斤左右,卖给粮站在 0.98 元 / 斤左右。"去掉建粮仓、运输这些成本,大概每斤也只能赚 2 分钱不到。"

据他介绍,一般要与粮站有一定"关系"的人才能当粮食经纪人。

杨其华说,与华粮有业务来往的粮食经纪人有 10 多个。"因为我们粮站人手有限,不可能下到每个村去收粮,粮食经纪人作为一个中间渠道,也能够帮助农民卖粮和粮站收粮。"

> 在长江中下游前期受旱相对严重地区者,今年早稻每亩产量大约比去年减少 20%左右,另有近三成的稻田双季稻改种单季稻

至于粮食经纪人会否被外来米商高价"收买",前述经纪人表示,当地经纪人队伍的"发展壮大",一定程度上也对外来米商形成了地方保护主义。"小米商不可能把所有的经纪人都收归了,这样就会引起经纪人之间的竞争,甚至打架滋事,所以我们都还是把粮卖给粮站,没有风险。"

实际上,对于大多数生活贫困的农民来说,价格不理想也只能卖粮。"稻米库存期最好不能超过半年,半年内价钱不理想也只能卖。"冯大奇说,如果家里急于用钱,即使售价无法抵过成本,也只有卖粮一条出路。

而从金融市场上来看,5 月份水稻产区干旱的报道出来后,早籼稻期货就开始猛蹿,此前因关注到旱情而买入早籼稻期货的小张尝到了甜头。

不过,随着 6 月长江中下游地区进入汛期,早籼稻期货也应声开始回落。郑州早籼稻期货主力 1109 合约除 13 日为上涨行情外,6 月上旬期价出现连续回调,截至 6 月 14 日,最大跌幅 75 元 / 吨。

分析人士认为,主要原因是一方面长江中下游地区出现降雨,干旱炒作题材远去,另一方面,早籼稻产量占全国稻米产量比重仅为 15%,减产不足以作为长期炒作题材。

广东省社会科学综合开发研究中心主任、广东省社会科学院《热钱与地下钱庄研究》课题组长黎友焕指出,今年下半年资金炒作农产品的可能性仍旧很大。目前从股市和房地产不断撤出的资金去向不明,同时今年的灾害天气比较恶劣,这也是游资和"热钱"炒作的一大机会。

但中信证券研究部执行总经理、首席宏观经济学家诸建芳认为,由于今年的整体宏观经济环境与去年不同,预计今年下半年的农产品炒作不会重复去年的"火热"态势。一方面,去年整体是流动性充裕,而今年的货币政策转为稳健,收紧了流动性;另一方面,去年下半年 CPI 指数持续攀升,而今年下半年 CPI 可能有所回落,投机者的炒作预期也将弱于去年。

临汾煤运整合：借规范行垄断

■ 本报记者 宋馥李 临汾报道

在山西省，独特的煤炭销售机制已经运行多年：买卖双方进行煤炭交易，不能直接签订合同，必须通过山西省煤炭运销集团分布于各地的子公司（简称煤运公司）来签订，交易款项必须通过煤运公司支付，煤运公司从中提取每吨5-15元的经销费用。各地名目繁多的政府性收费也多从这一环节直接提取。

如今这一模式，旧病未除，又添新疾。在山西临汾，继煤炭资源整合、煤企兼并重组之后，对煤炭物流的整合也悄然展开。煤运公司便又多了一项任务——成立煤炭物流公司，统一调配煤炭运输。

"其实就是借这股风，把我们都吃掉。"临汾市古县一位货运公司负责人说，"这种做法不只是行政垄断，还要全面退回计划经济。"

运输者无权定价

古县是山西临汾地区重要的产煤县，煤炭生产催生了一批以煤炭运输为主营业务的货运公司。不过，从去年9月份以来，在一系列文件指引下，古县的货运市场发生了巨变。

去年9月以后，在古县要进行煤炭交易，必须经由县煤运公司来签订购销合同，而签订购销合同时，同时要与一个名为古县华岳物流有限公司的企业捆绑签订运输合同，这个公司，成为古县全部煤炭运输业务的托运方。不过，华岳公司大多数情况下并不承运煤炭，而是将运输业务转包给其他公司。山西古县四通货运有限公司自有100多辆大货车，主要业务就是承接古县境内煤炭运输。

不久前，四通货运有限公司签订了一份1万吨的煤炭运输合同。记者在合同上看到，除了对承运的煤种、时间和地点进行了约定外。在权利义务一栏，作为实际的承运方的古县四通货运公司，要承担几乎所有的运输风险，但作为托运方的古县华岳物流有限公司，所有承担的义务基本只有一项：结算运输费用。

"这个合同，没有一个字是我们能说了算的。"古县四通货运公司王青森告诉记者。

古县森润货运公司是古县森润煤化公司的子公司。从货运公司成立以来，其全部的业务，就是承接本集团公司的煤炭和焦炭运输。但从去年9月开始，森润货运公司再承接母公司的货运业务，必须通过华岳物流公司。

"没有这份合同，我们的车辆就装不了煤，过不了路卡。"该公司经理付宝民告诉记者。

> 过去，运费随行就市，由货运公司和客户直接协商，而现在，货运公司却失去了定价权

更为棘手的是，随着货运业务被统一上收，开具税票的职能也同时被上收。由华岳物流代开的税票，税率是5.8%，而货运公司自己开票，税率只是3.5%。

最核心的是运费，煤炭运输市场是个充分竞争的市场，过去，运费随行就市，由货运公司和客户直接协商，而现在，货运公司却失去了定价权。例如，四通货运公司在5月份分别"签订"的两份合同中，运输的煤种，起始点和目的地都一样，每吨的运费却降了1元。

对此，四通货运公司的王青森十分气愤，现在油价涨了，人工费也高了，运价反而却降了，自己是搞运输的，可现在运价却完全由不得自己。

怪圈之始

承运者却无权定价的怪现象始于去年临汾市政府出台的一份文件。2010年7月14日，临汾市政府办出台"38号文件"，表示"为巩固煤矿企业兼并重合成果，强化税收征管，规范全市煤炭生产运输销售秩序"，将"进一步推进煤炭产运销集约化"，"鼓励临汾煤运公司组建专业煤炭物流企业"。

虽然名为"鼓励"，但临汾煤运有限公司（山西煤炭运销集团临汾分公司）却被赋予了行政执法权，文件规定煤运公司可以抽调人员和国税、地税、煤炭等部门联合执法，逐车登记煤炭销量和流向。在运销公司的煤炭交易大厅，用户企业须持煤炭购销合同与煤炭物流公司签订运输合同。

此后，只有74辆自营车的临汾市琛士通煤炭物流公司，幸运地成为文件中所提到的"专业煤炭物流公司"。根据文件，它可以就近协调运力，实现合理运输。临汾市煤运公司公路事业部部长梅志军曾对媒体表示，该公司的定位就是要负责临汾地区所有的煤炭运输，但不是垄断。公司从运费中收取了3%的费用，但那不叫管理费，而是服务费。

很快，临汾市古县把"38号文件"变为了明确的政府指令，县政府发布了54号文，规定煤炭用户企业只要签订购销合同即需"与煤运物流公司签订运输合同"。古县煤运公司受命"组建联盟车队"，对"没有纳入统一经营管理的煤炭车辆"，将"视同非法"，即刻"扣车，没收货物，罚款"。


临汾煤运陷入运输者无权定价的怪圈 CFP/供图

其后，古县政府又下发68号文，进一步要求古县的煤矿企业在销售煤炭时，与煤炭运销部门的物流公司（即后来成立的华岳物流公司）签订运输合同。自此，古县全县1000余台运煤车辆，包括11家已经比较规范的物流运输企业，全部处于华岳物流公司的统一调配之下。

古县众多货运从业者告诉记者，这个过程没有谈判，甚至没有接触。煤运公司的运输合同是直接绑定购销合同和用户企业签订的，而且预收了全额运费。

在多次沟通后，古县华岳物流公司的总经理罗珺接受了记者采访对此回应。他告诉记者，华岳物流公司现有车辆24辆，完全采取自愿加盟的方式吸收社会车辆，为货运车辆和民营货运公司提供服务。华岳物流公司作为国有企业，要承担更多的社会责任，一方面是为了帮助政府监管税款，一方面则是为了规范市场，为个体货运车辆服务。

空头"纠错"

古县煤炭运输的整合，激起了全县货运业从业者的强烈抵制。他们纷纷指出，古县的54号文和68号文，涉嫌行政垄断。一位货运公司经理透露，在多次举报下，山西省纪委曾两度派人到古县进行调查，煤运公司也随即暂停了3%管理费的征收。

此后，古县政府废止了引发争议的54号文和68号文。但废止这两份文件的决定却秘而不宣，只作为纠正措施，向山西省纪委作了汇报。而此前由华岳物流统一签订运输合同，调控煤运市场的做法却延续至今。

华岳物流为什么能够统一调配全县的货运车辆？记者致电古县交通局主管副局长邢彭武，他表示，这一整合行为完全是政府行为，交通局没有办法作出合理解释。

去年12月13日，在强烈呼吁下，临汾市交通局召集古县8家货运公司以及191名个体货运业主的代表，召开了座谈会。受命组织座谈会的临汾市交通局运输管理处处长闫玉战告诉记者，他们经过调研后认为，古县的货运市场经过整合后，确实在代扣税票这一环节上，给企业增加了成本，但这主要是政府行为，作为行业管理部门，也不好过多介入。

"政府的意图，是想从源头上杜绝非法运输，"闫玉战说，"比如一个煤矿核定产量是120万吨，但可能超限开采到200万吨，如果我们控制了运输，就进一步控制了源头，对煤炭的超量开采进行控制。这种整合，适合于临汾的市情和民情。"

记者咨询得知，在临汾市其他的产煤大县乡宁、襄汾、安泽、蒲县等地，购销合同绑定运输合同的做法已经推行开来。与此同时，山西省全省有329个煤焦营业站（简称煤检站），在各条主要公路上设卡验票或设卡收费，这个数量相当于曾经公路收费站数量的1.5倍，其中临汾市煤检站多达46个，为11个地市之首。

记者实地感受了古县煤检站，在古县下冶煤检站，每一位通过路口的运煤车辆，必须携带煤炭准销票、古县原煤经销派车单。司机小王告诉记者，必须有这两份票据，才可以上路。途经下冶煤检站时，小王要凭这两份票据，领取"山西公路煤炭运销省内用煤统一调运单"，途中，小王还要接受设在路边稽查队的核查，加盖稽核专用章。之后，在到达目的地后，工作人员凭借这三份票据，才接收小王的车，进入煤场卸载。

小王所属的古县安吉强民货运公司负责人告诉记者，他们必须要先获得由华岳物流转包的合同，之后，才能开出派车单，并获得煤炭准销票和调运单。在古县主要的省道和县乡道路上，四个重要路口均设立了煤检站。一位货运业主说，古县是个山区县城，出县通道主要依靠几条公路，四个煤检站，由此监控了全县的煤炭运输。



一周中国



泛珠三角启动医保异地就医即时结算

6 月 15 日,湖南省、海南省、云南省 3 个省级医疗保险经办机构,福州市、南昌市、长沙市、广州市、南宁市、成都市 6 个省会城市医疗保险经办机构代表签订了《泛珠三角区域部分省及省会城市社会医疗保险异地就医合作框架协议》。由此,泛珠三角区域医疗保险参保人异地就医将实现即时结算。

经观点评 通过禁牧等手段保护草原,体现出政府对生态环保认识有了提升。禁,是最简单直接的手段,易短期见效。然而,草原环境恶化的原因是多方面的:地下水源的短缺、沙漠化的扩大等,改善草原地区的生态环境,亦需要多方面入手,需要有长远的规划。同时,也要处理好退耕牧民的生活问题。

阿拉山口口岸获批新疆首个综合保税区

经国务院批准,我国最大的陆路口岸——阿拉山口口岸正式获准建设综合保税区,同时这也是新疆首个综合保税区。此综保区将成为我国西部战略性矿产资源的储备加工基地、新疆对外贸易的先导区。此综保区总体规划面积 5.6 平方公里,预计监管和基础设施投资 8 亿元。一期 2.96 平方公里的建设将在今年完成。

经观点评 综保区的建立,在制度上给予了有利的环境,有助于地方资源优势向经济优势的转化。如何将新疆地区的矿产资源,转变为当地民众生活水平的切实提升,是一个现实的问题。实现"还利于民",使西部贫困地区的居民能够真正从中获益,需要更广泛的制度建设。



近六成食品添加剂无法检测

近日,全国人大常委会食品安全法执法检查组完成了对各地的检查,卫生部工作人员表示,国家使用任何检测方法都需要通过多次实验论证,才能列入国家标准。但过程比较复杂。据了解,我国目前 2200 种食品添加剂中,有六成食品添加剂无法检测。

经观点评 近日,食品添加剂曝光引起公众关注。一方面一些企业未尽到告知的义务,隐瞒或回避食品使用添加剂的情况;另一方面政府监管部门一定程度上的责任缺失。通过检测来监督企业添加剂使用情况,可以起到"敲山震虎"的作用。但根本上,建立健康的市场秩序,使合法、规范经营的企业能够有更多的成长空间,通过良性竞争,才能真正建立公众的信任。

台湾高校首次来大陆招生

今年台湾首次在大陆招收硕博生,原计划招收 653 名硕士,82 名博士,最终录取 220 名硕士,28 名博士,缺额率在 60%以上。台湾陆生联招会综合业务组组长陈顺智表示,缺额率较高在意料之中。因为时间不够充裕和申请条件较为严苛。台湾陆生联招会表示,明年或将接受调剂,减少缺额率。

经观点评 从经济往来到人才交流,标志着两岸关系发展的新阶段。通过教育资源的优势互补,对两岸经济和文化交流都有着积极意义。未来应尽可能地去除壁垒,为大陆学生赴台留学开辟更为广阔的路径。

点评人:周靓

中小企业倒闭潮袭击珠三角

本报记者 杨兴云 佛山、东莞、深圳报道

在佛山南海区大沥镇经营铝材加工已经 20 多年的梁冠球,连连向记者感叹生存的艰难。

"现在从原材料价格、厂房租金到工人工资几乎所有的成本都在上涨,而由于竞争剧烈,生产出来的产品在销售价格方面却又难以消化因成本上升带来的经营困境,融资方面的问题也很让人头痛。"梁冠球说。

梁冠球说,由于一无房产二无土地,所谓的资产就是一点加工设备,因此像他们这样的中小企业根本没有银行贷款的资格,唯一的出路只有找担保公司。

目前在佛山,很多担保公司都在自己放贷,其利率一般最少的月息也在 5%到 6%,如果急于用钱的话,月息 10 个点都很常见。

梁冠球说,以月息百分之五六算,贷款 100 万,意味着一年下来仅利息就要五六十万。而 10 个点的月息,光利息就比本金还高,这对于办实业的老板来说无异于饮鸩止渴。

事实上,近期在人民币升值、用工成本上升、原材料价格攀升以及融资困难等因素影响下,珠三角大量中小企业已经或正在面临空前的生存危机。

外向型企业首当其冲

深圳罗湖区的坳下村是一个以加工生产出口服装闻名的地区。

坳下村一度聚集了数百家服装加工、服装面料及辅料生产以及相关的物流企业。然而,眼下的坳下村已经很难听到工厂开工时电动缝纫机隆隆的机器声。当地一个从事服装加工的企业老板刘全德告诉记者,现在只有为数不多的工厂在进行一些零星生产,原来一直大规模加工的景象,从去年开始就逐渐没有了,今年的情况则是更加严峻,很多服装加工企业已经悄然倒闭,剩下的大多数也已经属于苟延残喘的地步。很多企业都是一个月开工三五天时间。

他表示,导致这种情况的原因很多,一方面是人民币的不断升值,另一方面是用工成本的大幅度上升,还有原材料价格的起起伏伏。

"在用工方面,原来一个人月薪千把块钱,现在一般都要在 2000 以上,有些熟练工种的师傅甚至高到四五千块。服装加工原材料也大幅上涨。"刘全德说。

以服装面料来说,去年棉花一下子从 1 万多元 / 吨上涨到 3 万多元 / 吨,为了节省成本很多服装企业就尽量选择化纤面料,产品品质大幅下降,导致大量产品滞销。另一方面不少企业则在棉花价格的高点囤积原料,随着今年棉花价格的回落,赔得倾家荡产。

在一家名为枫丹蓓露的服装加工企业,香港老板黎丽丽对记者说,按照目前的生存环境,深圳的外贸服装加工企业很难竞争得过诸如越南、柬埔寨、孟加拉国等地。"在那些地方,工人的月薪折合人民币不过七八百,有的甚至五六百也可以找到人。"

黎丽丽表示,欧美国家的企业大都占据服装产业的高端,利润一般至少都在 100%以上,日韩企业占据中高端,利润一般也在 50%—80%,而中国服装企业利润大部分都在 10%以下。

上述情形不只在坳下村,深圳其他一些服装加工企业集中的区域,主打外贸订单的企业同样面临类似的情况。

在布吉吉华工业区,一家一直专做外贸贴牌的企业王老板在空荡荡的车间告诉记者,由于人民币的持续升值,工厂基本上处于完全不敢接单的状态。

他指着车间内数百台处于闲置状态的电动缝纫机对记者说,正常情况下原来一年的服装加工量最多时达到数十万件,目前则是,从年初到现在全部产量不足 5000 件;原来近千工人,现在只剩下几十个,即便这样,每月的开工时间也不到 10 天。

在人民币升值、用工成本上升、原材料价格攀升,尤其是棉花价格暴涨暴跌的背景下,2010 年产值达 1500 亿元,出口 150 多亿美元,被视为深圳最大产业之一的服装加工行业,呈现一股庞大的企业倒闭潮。有业内人士预计,在深圳外向型服装行业,大概有百分之六七十的中小企业有可能熬不到年底。

> 业内人士预计,在深圳外向型服装行业,大概有百分之六七十的中小企业有可能熬不到年底

转型升级之困

深圳多莉制衣公司老板张丽影说,对于像他们这样一直以做外单为主的加工企业来说,转型升级很难有实施的条件和空间。近年来,她曾经去过江西、湖南、广西、四川等地进行考察,结果还是没有办法下定"迁出去"的决心。



在深圳外向型服装行业,大概有百分之六七十的中小企业有可能熬不到年底 CFP/供图

张丽影表示,从他们考察的结果来看,广东周边的江西、湖南、广西等地,人工方面比深圳便宜不了多少,但在产业环境及相关配套方面却差距很大,加之在物流成本方面需要更多的支出,算下来仍然无利可图。

"服装产业,特别是外贸企业的转移,实际上是不可行的,至少大规模转移的条件并不具备。"黎丽丽说。

她表示,大部分承接外单的服装加工企业对成本都很敏感,仅从物流成本来看就很难消化,有测算显示,仅从深圳转移到珠三角边缘的广东清远就已经无钱可赚,更不用说到更远的中西部地区了。

相比之下,在产业升级方面,尤其是品牌建设培育方面,深圳看上去有着堪称辉煌的表现。相关资料显示,目前深圳服装企业达 3500 多家,40 万从业人员,其中时尚女装企业 2300 多家,拥有自主品牌 1200 多个。

但黎丽丽表示,2300 多家生产加工女装的企业拥有 1200 多个品牌的现象,本身就很不正常。"这当中竟然没有一个真正意义上的国际品牌,基本上都属于内销,至少可以看出有同质化方面的问题。"

她表示,深圳的服装品牌要真正走向国际舞台,还有一段很长的路要走。对于仅从事和依赖代工生产的外贸加工型企业来说,其创立品牌的道路不但会更加漫长,也会更加艰难。

黎丽丽的上述观点在一定程度上也得到了深圳一些服装界人士的认同。深圳歌力思服装实业有限公司董事长夏国新就认为,经过深圳时装界的努力,也许 10 年、20 年后才有可能诞生属于深圳的国际性品牌时装。

东莞模式再引瞩目

深圳服装行业协会秘书长沈永芳表示,很多企业都想转型,但怎么转,很多企业都很困惑。

东莞模式或许可以作为一个可资借鉴的样本。

以外向型经济为主的东莞尽管在国际金融危机爆发之初也曾经深陷困境,但在经历两年多的结构调整之后,已经开始逐渐走出阴霾。

"产品内销的比重去年已经达到 30%,今年预计可以达到 60%左右。"东莞侨运表业有限公司董事长陈汉生表示。

东莞侨运表业有限公司是一家拥有 700 多名员工的中型台资企业,年产手表 500 万只。在此次国际金融危机之前,所有产品全部贴牌销往国外市场,金融危机爆发之后,企业一度面临危机。

随后在东莞市当地政府的帮助支持下,通过开拓内销市场,创建品牌,目前该企业已经度过困难开始步入良性循环。

陈汉生认为,在这个过程中,东莞市政府出台的一系列帮扶措施功不可没,特别是创立 3 年的广东外资企业(内销)产品博览会为外向型企业搭建起了一个拓展内销市场的重要平台。

事实上,东莞市政府为给外向型企业提供转型升级平台,采取了一系列鼓励扶持措施。

首先是全力争取广东省外博会永久落户东莞,以展会形式帮助企业应对金融危机开拓内销市场,同时采取了多项帮扶企业的措施,从融资、减负、科技、加工贸易转型以及拓展内销市场等方面帮扶企业。

以东莞厚街为例,厚街镇委书记黎惠勤表示,为解决中小企业发展中的融资问题,厚街镇专门设立了"厚街镇推动企业融资专项资金",近年来已协助中小企业贷款融资 882 宗 112.1 亿元。同时协助 52 家企业获得市、镇财政科技项目资助 3773 万元。

据了解,截至目前,厚街镇已有 126 家来料加工企业转变形态,100 多家中小企业由贴牌加工转向自主生产,全镇 549 家外资企业中,已具有自主品牌 172 个。

2010 年,厚街已有 82 家外向型企业开展内销业务,内销金额达到 57.67 亿元,而今年 1 至 4 月,全镇外向型企业开展内销业务的已有 102 家,内销金额 22.47 亿元,同比增长 23.18%。

"东莞全市外资企业 2010 年实现内销总额已经达到 2054 亿元。预计今年将达到 3000 亿元以上。"黎惠勤表示。

温州中小企业困境

本报记者 陈周锡 温州报道

多家温州中小企业倒闭,引起了国家部委的高度关注。6 月初,国家工信部总工程师朱宏任,专程来温州调研中小企业生产经营情况。

与此同时,银监会印发《关于支持商业银行进一步改进小企业金融服务的通知》,要求银行对单户金额 500 万元以下的小企业贷款加大支持力度。

一种观点认为,银行不放贷,是造成中小企业倒闭的主要原因。然而,据记者调查了解,这些均未触及目前中小企业倒闭的本质问题。

一位温州包装印刷企业负责人陈群认为,一些中小企业目前的艰难处境,与大企业货款结算期延长,以及企业不可预估的投资风险有关。

不对等的货款回收期

在陈群看来,一些中小企业倒闭的真正原因是货款回收时间漫长。

与多数中小企业一样,陈群从父亲那里接手过来的包装印刷企业,主要给当地很多企业做产品配套。如今,他是"有订单不敢接",因为上游企业结账日益拖延,一般货款结账期需要 3 个月甚至更长。

"不接单,企业等死;接单,企业找死。"陈群无奈地说。货款回收期延长,企业将承担更大的资金压力,"接的单子越多,投入的资金越大,这对中小企业极为不利。"

陈群的公司之前给当地一家大型电器企业做配套,货款结账期限 3 个月,被要求"如乙方发货期延误,须承担甲方一切损失"。

为避免违约赔偿,陈群只好被迫加大设备、材料、人员等投入,这对资金本身就不足的中小企业来说,无疑是一把双刃剑。

"如果大企业按 30 天结算,中小配套企业就可以节约资金 1/3 以上,按社会利息 2%计算,可以增加很多利润。"陈群说。

以包装印刷企业为例,大企业给陈群的货款回收期 3 个月甚至更长,而大企业拿到陈群的配套印刷品后,成品 1 周左右就可以销售,1 个月左右就可以回收货款。

"这种不对等的货款回收期,在全国各个产业都比较普遍,其背后利益链则是:大量中小企业'储户',把自有资金、银行贷款或者社会融资,存到大企业这个'银行'。"陈群说。

以一家年产值 240 亿元的电器企业为列,该企业给配套的中小企业结账期限 3 个月,结账日期为每个月的 25 日。如果配套商 1 日发货,114 天后才能拿到货款。可以推算,为正常供货,配套商就先得投入至少 59 亿(240 亿 /365 天× 90 天),最多 75 亿(240 亿 /365 天× 114 天)的流动资金。这还不包括,在 90 天至 114 天时间里,中小企业为此垫付的工人工资、水电费以及其他开支费用等。

这笔巨额资金上哪儿弄去?很多中小企业只能借助银行贷款,即便你能贷到款,月息也要在 1%左右;另外只有依靠社会融资,一般月息 1.5%;高利贷那就更高。

一旦遇到流动资金不足,或者下游厂商拖延货款,中小企业的风险随即就来:没有流动资金还在继续进原料,原料供应商会要求你先付款再发货;为维持工厂正常生产运转,小企业迫不得已去找高额的社会融资,甚至高利贷。

在中国电器之都乐清,很多中小企业货款回收期在 4 个月以上。一旦大企业扩张太快,货款回收期还在延长。据说,一家乐清大型电器企业,在 3 个月结算日到期时,无法支付配套商货款,就采取超时部分按 3%的月息予以补偿。

无独有偶,一份工信部关于中小企业的报告显示,2010 年,中小企业平均库存周转率比上年下降 4.6%,应收账款周转率比上年下降 12.1%;平均应收账款周转周期达到 99 天(2009 年为 91 天),平均存货周转周期达到 126 天(2009 年为 124 天),两者之和达到 225 天,表明中小企业周转性资金继续吃紧。

不可预估的扩张风险

自 2008 年之后,一些温州大型企业忙着多产业投资,比如房地产、中西部买地建厂房、高新技术产业等。对此,陈群表示:"他们在侵占中小企业的流动资金,为自己扩张做资金储备,这也加速了中小企业的倒闭风险。"

之前倒闭的乐清三旗集团,在一片投资大潮中,两年内这家企业资产迅速扩张。"旧账未还,新项目又要增资,在银行不予贷款下,企业自然就会倒下,这可苦了一大批产业链上的配套企业、供应商、销售商。"陈群说。

> 中小企业目前的艰难处境,与大企业货款结算期延长,以及企业不可预估的投资风险有关

在国内各大城市"限购令"下,一部分有意投资买房的温州老板,开始把目光投向香港、澳大利亚、加拿大等地。今年 3 月份,4 位温州老板去香港买房,他们相继买下香港大围名城二期、九龙闹市区 4 套房子,总计房款 5000 万元左右。与此同时,一些温州企业抱团成立投资公司,参与商业地产、股权投资、私募等领域。一位参与投资的企业负责人说,除自有资金之外,他们更多利用成员企业,作为融资平台去银行贷款。"这些项目投资周期短、回报率比较高,是我们考虑的首选。"更为可怕的是,一些企业利用银行贷款、民间借款资金,以"低息借款、高息放贷"形式搞高利贷。

陈群说,在他周边的中小企业中,生存状况比较好的只占少数,很多企业都在微利勉强生存,少数企业已经停产或倒闭。一些活得比较好的中小企业,会到外地买地搞固定资产投资;活得不好的企业,干脆关掉企业,搞熟悉产品的市场销售,毕竟其投资回报比做产品要高。"其实,现在一种观点认为,银行不放贷,致使中小企业倒闭,这有失公允。不可预估的投资风险,致使企业资金断裂,是中小企业倒闭的主要原因。"

一位温州大型银行部门负责人也表示,事实上,近几年银行对中小企业的贷款力度在不断增强,尤其是那些优质的中小企业。

建设银行温州分行数据显示,该行 2010 年全部对公贷款中,小企业贷款占比 53.29%,今年 5 月底占比 55.75%,连续 4 年增速超 30%,2010 年增速为 48.26%。中国银行温州分行数据显示,截至今年 5 月末,该行中小企业人民币贷款余额 157.30 亿元,占全部公司人民币贷款余额的 70.34%,比年初增长了 3.97%,与去年同期相比,增长了 9.48%。

警惕超调并非杞人忧天

■ 本报评论员 文钊

5月份通胀率同比涨幅达到5.5%的高点，央行当日即宣布提高金融机构存款准备金率0.5%，准备金率也调升至2.15%的历史高点。这表明央行反通胀的坚定立场。不过市场却担心，超调的可能性在增加，很多分析人士拿2008年作比较。当时国内政策也以反通胀为基调，始料未及的是，国内紧缩政策遭遇国际金融危机，在调控的叠加效应下，经济形势急转直下。

历史的一幕是否会重演？2008年五、六月间，中小企业资金链紧张的情况就已经出现，但被有意无意的忽视了。由于通胀压力大，调控力度未有丝毫减弱。然而奥运会后，一切急转直下，等到雷曼兄弟倒闭，金融危机大面积蔓延后，决策部门才采取了更大力度的对冲政策，连续降息调降准备金率，四万亿投资刺激政策也随之出台。

这样的担心目前来看可能还嫌过早。宏观政策并没有到需要逆转的时刻，毕竟通胀当头，反通胀仍是当前第一要务。简单地以超调为理由，在这个时候放松货币紧缩力度，无法遏制住通胀上升的势头，资产泡沫还可能再度泛起，调控势必前功尽弃。

不过中国确实需要警惕超调风险。理由是，中国容易出现超调的情形，更容易发生政策叠加效应。货币政策本身有滞后效应，而中国的宏观调控从来都是多管齐下，多龙治水。不仅紧缩银根，还会紧缩地根；不仅调控货币，还要调控价格。由于政出多门，协同性也有待观察。对政策效应的综合评估是一件难事，所谓的"组合拳"的结果，很可能是超预期的。

以本轮调控为例，可以观察到，央行在进行持续的货币紧缩，发改委则选择了价格管制。企业面对资金困局，但却无法通过涨价消化成本上涨的影响。如果仅仅从货币紧缩这一端评估政策效应，就很可能误判形势，低估调控政策对企业的影响，或者高估企业的承受能力，企业遭遇误伤的几率变大了。

而且，决策部门释放的信号和采取的行政管制手段也可能引起更大的担忧。比如对于存款准备金率是否有上限的讨论，比如对金融机构按日考核存贷比，这些都可能影响到市场预期，并导致市场对紧缩的过度反应，对于实体经济来说，相当于加大了紧缩力度。

央行货币政策委员在去年7月初的二季度例会中，声称管理通胀预期任务艰巨，首次加息却是当年10月，这期间央行政策有数月的空当期。那时央行或许有些迟疑，因为当时开始有了警惕政策叠加效应的声音。但那正是通胀开始冒头的时候。央行加息似乎动手晚了点，并没有像它自己宣示的那样，给出坚决的反通胀信号。

今年以来，央行的紧缩动作很坚决，但在工具选择上的偏好却带来了新的麻烦。央行偏重实用存款准备金等数量工具，尽可能少用利率工具，这导致负利率水平持续走高，按照5月份5.5%的通胀率计算，负利率达到2.25%，居民存款持续搬家，影子银行泛滥，相当于以另外一种方式释放流动性。货币政策和影子银行的博弈，本身就可能意味着超量的紧缩。

当前，实体经济层面确实出现了一些值得注意的信号。尽管"倒闭潮"的说法为当局否认，一些官方人士甚至认为这是一种有目的的炒作。不过中小企业面对超过以往的困难却也是事实。在此情形下，对于调控节奏和力度，以及综合效应做科学的预判非常关键。4月13日召开的国务院常务会议提出，要充分估计货币政策的滞后效应，提高政策的前瞻性，避免政策叠加对下一阶段实体经济产生过大的负面影响。当下高通胀局势还将持续数月，如果说放松宏观调控或者政策逆转为时过早，那么，考虑到中国特色的宏观和微观调控方式，警惕超调并非杞人忧天。

政府要为"被精神病"的违法行为负责

■ 本报评论员 盛超

日前，国务院法制办公室公布了《精神卫生法(草案)》全文，向社会各界征求意见。《草案》"第六章 法律责任"当中有条款规定，"违背他人意志进行确定其是否患有精神障碍的体格检查以及故意将非精神障碍患者作为精神障碍患者送入医疗机构的，要依法承担刑事责任和民事责任"。这一条款被舆论解读为是针对近年来发生的一系列"被精神病"事件而出台的，迅速引起人们的关注。

所谓"被精神病"，实际就是指健康的人被以患有精神病为由送进精神病院关押，被限制人身和通信自由，除非妥协就范，否则很难"被治愈"出院。从媒体曾披露出的多起此类事件来看，这种行为往往可以打着治疗或者对社会治安存在潜在威胁的名义，规避开所有司法程序，长期剥夺公民合法权利且不受法律制裁。

此次《草案》中明文将"被精神病"的行为定为违法，并追究刑事和民事责任。这个条款释放出两个信号：一、此前的法律在这方面存在漏洞，有必要进行弥补和修改；二、有很多人钻了这个漏洞，使"被精神病"成为一种各地频发的社会现象，所以才有必要对此进行立法，规定社会行为准则。

其实，"被精神病"这个词的出现时间并不长久，但它却伴随着例如"湖北十堰彭宝泉因拍摄上访照片被派出所送精神病院事件"、"湖北省竹溪县郭元荣被当地警方送进精神病院14年"、"武汉徐武被精神病案"等一系列事件而迅速为人们所熟知。

上述"被精神病"者有着共同的特征，就是针对自身权益被当权者侵害，通过各种方式反映情况。而当权者为了掩盖自身的恶性，或维护当地社会治安的稳定，便运用手中的权力将投诉者冠以"神经病"之名加以迫害。

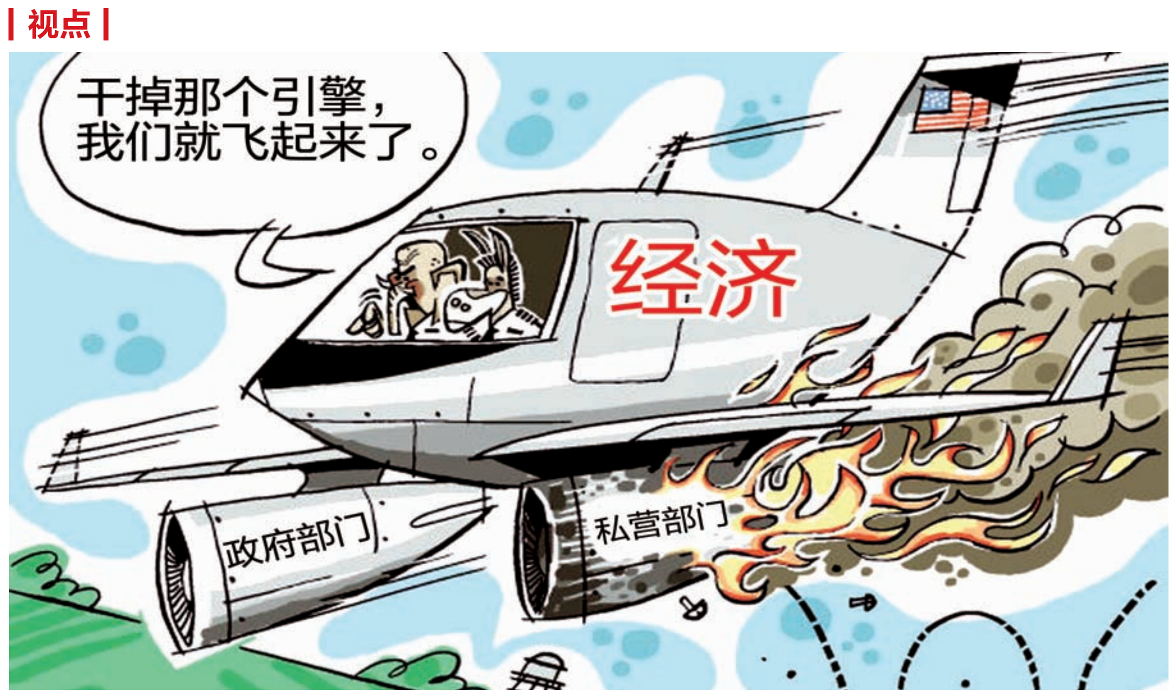
也就是说，被认定为"神经病"的这些人并不是因为医学的原因，仅仅是出于当权者的个人意志，为他们手中的权力，个人意志又扩大成为政府部门的意志加以执行，精神病医院则在这样的背景下予以配合。当权者、公安部门和精神病院构成了"被精神病"行为的共同制造者。

"被神经病"的可怕之处也正在于此：遵循当权者意志，由权力机关执行，专业医疗机构配合，不需要司法程序却能起到只有司法判决才能产生的效果——剥夺人身自由和公民权利。它成了法外之法，公民对之恐惧，而当权者则使其成为对待异见者的法宝。从这点来讲，《草案》将其定义为违法行为非常必要。

不过，即便《草案》最终定稿出台，在多大程度上能够遏制"被精神病"行为，我们依然持审慎乐观态度。应该说《草案》在预防"被精神病"方面做了非常详细的规定，但同时也规定了一些特殊情况应如何操作。这些特殊情况一方面是客观存在的，另一方面也为"被精神病"情况的出现留下了缺口。如果当地的医疗、司法部门依然按照当权者的意志行事，法律的落实情况还是会大打折扣。

既然无法事前预防，就需要更严厉的事后惩戒，对刻意触犯法律的个人和机构加以惩戒。但《草案》在这方面的规定是比较模糊的，仅表达为"依法承担刑事责任"，依什么法没有明确说明。尤其当一个地方政府以维稳的名义对个人实施"被精神病"时，责任方又该如何认定？政府、医院和公安等部门又该承担怎样的连带责任？身心俱损的受害人，是否也应按照法律得到相应的国家赔偿和医疗赔偿？我们期待法案正式出台时，对这些问题有明确的规定。

| 视点 |



漫画 /Cagle.com

地方不戒私利 公路难得姓公

■ 本报评论员 启越

经过公众持久、多次地"讨伐"之后，中国公路高收费的问题，政府终于出手要"管一管"。上周，交通运输部、国家发改委等五部门下发通知，6月20日至明年5月31日，将开展收费公路违规及不合理收费专项清理。通知要求，已还清建设贷款的政府还贷收费公路、超过省级人民政府批准期限收取通行费的收费公路及收费站，要立即停止收费。

此前，交通运输部也明确表态，"非收费公路体系"将占全国公路总里程的96%以上。也就是说，未来收费公路将占全国公路总里程的4%，而现在我国高速公路的95%、一级公路的65%都是收费公路。五部委的通知，被视作实现4%目标的步骤之一。但是这4%的目标何时才能实现呢？

对中国公路收费问题的诟病已久。几个数据其实就能说明问题所在。收费里程长——全世界已建成14万公里收费公路，10万公里在我国；收费费用高——各种过路过桥费已达运输企业成本的1/3；收费时间长——政府还贷公路收费期限不超过15年，经营性公路收费期限则放宽至30年。

这种局面的形成，起因恰恰是中国交通高速发展对资金的需求。1984年国务院出台"贷款修路、收费还贷"的政策后，中国公路建设快速发展。短短二十几年内，高速公路从零公里到现在位居世界第二，其中95%是依靠收费公路政策、法律建设的，这是收费公路政策的积极作用，也被交通运输部门看作收费公路政策延续的理由。

但是我们只看到收费的开始，却看不到收费的结尾。政府还贷收费的公路，不收完15年绝不收手。按照规定，政府还贷公路还清贷款后必须停止收费。但上有政策，下有对策，在还清贷款前，政府还贷公路的性质就转变为经营性公路，收费期限也随之变成了30年。通过这种方式，公路变成了地方政府的"提款机"。如北京首都机场高速就是此路径，媒体报道说，该公路当初由北京市交通局利用财政资金和部分银行贷款建设，总投资11.65亿元，从1993年开始收费。但收费3年多后，机场高速被转为公司资产在香港上市，同时重新核定30年收费期限。至2005年底，已收费32亿元，当时估算剩余收费期内还将收费90亿元。国家审计署的报告曾指出，由于批准收费期限过长，获取的通行费收入高出投资成本数倍乃至10倍以上，高速公路成为"高价公路"。

高收费以外，中国公路还有贪腐、垄断等一系列国有企业的通病。所以对于收费公路的治理整顿，将面临一系列的难题，首当其冲的就是地方政府的利益问题。地方财政一下子少了"提款机"，基建项目怎么办？公路不收费了，收费人员怎么安排？以高速公路为主要资产的上市公司，没有现金奶牛了，又当如何渡过难关？考虑到这些现实性问题，4%的目标将任重道远。

当然，当下中国公路业的发展不能完全抛弃收费公路政策。但是现有模式理应改革一下。中美高速公路里程已经相差无几，但美国的高速公路以燃油税、卡车公司的高速公路使用费、广告收入等支撑高速公路养建模式，较之中国的"贷款修路、收费还贷"，更体现了公路的"公"字。虽然中美面临的现实还有一些差别，但是在政策的制定上，我们是否可以借鉴一些美国模式，多一点公众利益，少一点部门利益和地方利益。

新塘事件源于行政作为不均衡

■ 本报评论员 魏黎明

广东增城新塘事件已告平息。这起事件，增城市政府称之为"不法分子聚众滋事"，人民日报有关评论称之为"本地人与外地人的摩擦"。

无论是"滋事"还是"摩擦"，背后总归是有怨气。将之归结为"极个别别有用心的人"挑拨和怂恿，这是一种卸责行为。如果没有一定的社会成因，在强大的维稳力量面前，"极个别人"又如何掀得起风浪？

将这种冲突的社会基础归结为族群矛盾乃至文化冲突等，从而得出结论要努力促进族群融合、文化融合。这当然是对的，却恐怕失之于大而化之，对现实问题"远水解不了近渴"。

历史上，南粤地区曾多次发生"土客冲突"。那时的冲突大多在于争地争水争资源，而现时的本地人、外地人之争，无非也是要争夺更多的社会资源和更好的生存环境。

在这种冲突背后，隐藏的是长期以来的行政不作为，社会资源投放不合理、不均衡。

新塘事件的起因是村治保人员与外地户籍小贩的争执。问题是，村治保人员有没有执法权？他们的素质怎么样？是不是谁给钱我就听谁的？他们应否承担相应的社会管理与服务的职责？如果不是，理应对此有所担当的公共机构和人员哪里去了？

回答可能是没钱没经费，只能靠地方自治。然而翻开广州市乃至增城市的相关财政收入报告，这样的解释就显得相当的苍白。一个拿出上千亿办一场亚运盛会的城市，楼越建越高，城越建越大，为何却在民生支出上哭穷？

按理说，增城尤其不应出现如此激烈的冲突。在去年底《人民日报》的一篇报道中，增城市不但交出了靓丽的数据政绩，据称在民生支出上也亮点不断。文章说，"如今的增城，……传颂着增城人'工作在公园，生活在花园'的幸福生活，来访的联合国副秘书长安娜赞叹不已：'增城的人居环境真好，是可持续发展的典范！'"

现在看来，这个典范的意义恐怕仅在于表面。或者，文章所称的"增城人"不包括其50万外来人口。

对于有形世界的改造，我们的成就总是"无与伦比"，但在教育、医疗卫生、社会保障以及新移民服务等民生问题上，却总是顾左右而言他。这样做的后果就是，一些人享受灯红酒绿，另一些人却躲在城中村或城乡结合部的阴暗角落里苟且偷生；一些人眼前花团锦簇，一些人却不得不靠捡拾枯枝败叶勉强度日。"滋事"和"摩擦"的种子或许在这个时候已经发芽。

于是，复杂深重的社会问题由一些细节引爆。而问题，不是靠抓几个"带头闹事"的就能解决。涉嫌违法犯罪的当然要依法处理。但追究根源，还是要完善社会治理，重要的是不能再重表面、轻内在。

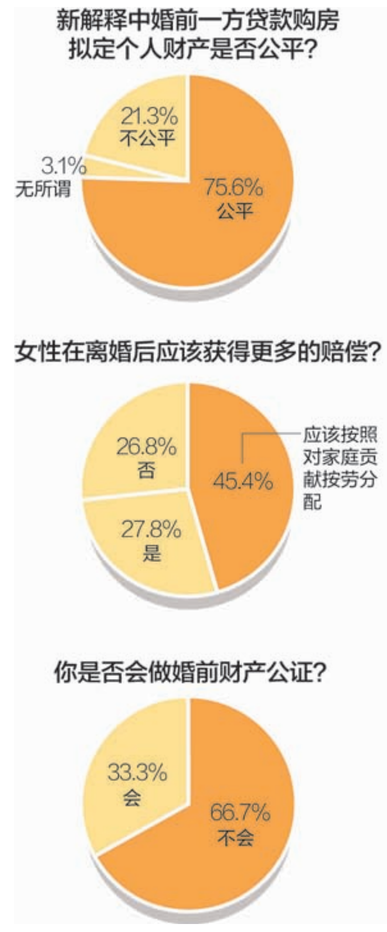
对于志在"创新社会管理"者，能不能让摩天大楼少一点，民工子弟学校多一点；民工欠薪少一点，就业医疗保障多一点；机关处室少一点，基层行政力量多一点；表面文章少一点，脚踏实地多一点……？

问题发生了，总要解决。有人说，要加快产业升级转型，意在提高地方人口素质。这似乎是一个方向。

然而，如果不改变喜做表面文章、好大喜功，对民生却缺乏了解、惯于粗放管理的做法，则产业转型升级也是一句空话。社会难称和谐，人群摩擦潜伏，高端产业、高端人才凭什么要到你这儿来？他们来接受村治保会的管理吗？

| 一周调查 |

中国平安 PING AN 保险·银行·投资
本栏目由中国平安
"中国人财富商数指数调研"
特别呈现



更多调查请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn
www.ifeng.com

编读往来

言咏：
《新脑体倒挂》
刊于06月13日09版

再次验证物以稀为贵。体力劳动者和中高级脑力劳动者都是都市所缺少的，而低级脑力劳动者并不少。到底是不是脑体倒挂有待讨论。

——新浪微博网友北蓓 Grace

我觉得这挺正常的。体力劳动多辛苦呀，多拿钱是应该的。那种以为学历高就应该在劳动力市场上高人一等的想法，其实有古代科举的影子。

——新浪微博网友 speeler

彭亮 李丽 种昂：
《增塑剂泛滥与一场20个月前的争论》
刊于06月13日25版

不是国内的食品不含塑化剂，而是干脆不检查这项，因为无设备、无标准。

——腾讯微博网友 ruida

不用担心了，你怕不怕它都在那里，合理合法。

——腾讯微博网友 unco

国家标准，这个添加剂那个添加剂都在国家标准范围内，可惜不在国际标准范围内！

——新浪微博网友月色－寒蝉

刘晓林：
《被诉欺诈 锦湖"翻案"招致千人维权》
刊于06月13日35版

近年来无数的质量问题的背后都有一条共性——质监局的失职！

——新浪网友浙江杭州

锦湖的表现可以说是被纵容的结果，不仅挑战监管，而且挑战13亿消费者的底线，坚决支持两位律师的行动。

——新浪网友 xueyuan.song

我的现代车5个轮胎都是天津锦湖产！三个月了到现在还没有给换！开的我提心吊胆！对我们消费者太不负责了！

——新浪手机用户

记者不安全时 食品更不安全

■ 北方朔/ 文

最近，一则“卫生部拟对极个别误导公众媒体记者建黑名单”的新闻令舆论哗然。缘起是，在国务院食品安全办和卫生部共同主办的“科学认识食品添加剂”座谈会上，中国健康教育中心 / 卫生部新闻宣传中心主任毛群安称：中国健康教育中心和卫生部新闻宣传中心正在打造一个“健康的媒体报道平台”，希望组织更多“健康媒体”，提供相关的健康知识；为了打击或者遏制一些极个别媒体有意误导人民，传播一些错误的信息，要加强传播的监控；对极个别的媒体记者，我们也将建立黑名单。

毛群安还说，我要提醒我们的记者、我们的媒体要注意，有关食品安全的报道产生的影响是巨大的，不要由于我们的疏忽，由于我们不够严谨的工作态度，而给我们国家经济社会发展，给我们国家的食品工业发展造成一些负面的影响。

毛主任同时还是卫生部的新闻发言人。应该说，他的提醒是有道理的。身为媒体人，当然应该秉持严谨的工作态度，当然要避免疏忽，应该忠实于新闻事实，客观公正地报道。不过，这自有新闻规范和记者职业操守对之进行评判。

“黑名单”的说法在媒体业中的反应，可用一则以忧一则以惧来概括。令媒体担心的是，如果每个部门都用自己的标准开列一个记者“黑名单”，那么谁还敢搞舆论监督，谁又能搞成舆论监督？舆论监督的环境将急剧恶化，中央多次强调的“创造条件让人们监督和批评政府”也将流于空谈。令媒体感到恐惧的，则是其中传达出来的对媒体的有罪推定思维，以及按部门好恶对媒体擅行赏罚的专横。如果一定要说，当下中国存在着以误导公众为职志、以传播错误信息为乐趣的媒体，对这样的媒体，要以高压之态进行打击，并且在此基础上，对媒体予以“健康”与“不健康”的甄别。那么使用何种标准做此甄别，做此甄别的目的何在，是否也可以摆桌面上摊开了说清楚？否则，媒体人难免会猜测，甄别是为了封杀，而封杀利刃所指，那些积极从事食品安全监督报道描了黑、亮了丑的媒体或许才是不能明言的目标。

其实，对于当下食品安全问题的症结，社会舆论是有共识的，那就是监管不力、不良商家的作恶成本太低。甚至也可以说，舆论监督力度偏弱也是原因之一。但卫生部的黑名单构想一出，传达给公众的信息是，食品安全成了问题，责任似乎在于媒体；食品工业出现的危机，不在于自身的问题，而在于媒体对这些问题的暴露。这不由得让人想起王小波笔下的花剌子模国，在这个奇异的国度，国王应对坏事情的方法，不是面对坏的事态，而是杀掉送来坏消息的人。

这恐怕并非卫生部门的初衷。我们相信经过舆论的广泛讨论，卫生部门自会择善而从，所谓黑名单不会有出笼的机会。但是，此一事件，仍然需要社会警惕，需要公权力反省。

包括此次黑名单事件，近年来发生了一系列公权力威慑、恐吓媒体的案例，其中最惊悚的，是县委书记派人进京抓记者及“抢录音笔”风波，他们为转型中国提供了令人拍案惊奇的情节喜剧，而其背后，反映的是公权力面对媒体时的傲慢与偏见。这种惯性心态，遭遇到日益强劲的舆论监督潮流的挑战，使得如何面对媒体成为公权力深刻的焦虑。焦虑才回应对失措，才会有雷人之举。对此，需要公权力端正对媒体角色的认知，须知在现代社会，媒体角色的正常发挥，是社会良性运作的必要条件，媒体是社会机体的免疫系统，而不是疾病。对此，郴州原纪委书记曾景春临刑前对记者所吐的真言不妨记取，当记者问他，什么对反腐败最有效果时，他答：舆论监督。

当一个人有病时不去治病，却对自己的免疫系统发力，其后果如何，不难想象。所以，当记者不安全时，不但食品安全谈不上，社会的安全也同样谈不上。

（作者为媒体人）

看上去很美

■ 余有仁 / 文

在公众为食品安全纠结甚至恐惧的时候，卫生部新闻宣传中心主任毛群安本周竟然表示要对极个别的媒体记者建立黑名单，以此打击他们有意误导人民。

这位卫生部的官员显然下错了药。姑且不论这番话是否能安抚民心和维稳。如果不安全食品存在是个不可否认的事实而且确实在危及食用者的健康，而去避重就轻计较媒体是否夹杂不实报道，实为转移视线，不利中央正在部署实施的食品市场整治。

在中国，有许多看上去很美，却暗藏杀机的“美丽”食品，只要不发生群体中毒事件，“有关部门”都不会“下大力气”去治理。

层出不穷的食品安全问题不是一个孤独的违法或是道德问题，它是民族沦丧的预演。痛定思痛，这些有毒食品都是国家培养出来的科学工作者经过探索发现把科技成果转化成生产力，后经制造商滥用的结果。在唯利是图已经成为全民赖以生存的商业圣经的今天，利益已经推翻了中国人的伦理道德，欺骗已摧毁了中国人的民族情义。

在当下中国，没有不敢做的，只有想不到的。为了生存，人们已经从道德伦理中解放出来。实际上，制售不安全食品的人也是草根百姓。他们今天制售有毒食品 A，明天就会从邻铺那里买到有毒食品 B。这一点他们心里明镜似的。

为什么会这样呢？中国社会，权贵的贪污腐败已经常态化。今天官员衣冠楚楚在台上飞沫四溅的讲执政为民，廉洁奉公，明天或因情妇分配不公经媒体揭露引出腐败问题。当初和蔼可亲的领导成了阶下囚。这些使民众产生空前的信任危机，从而一些人对自己的行为不负责任。中国民众历来以官家的言行为行动范本。因此，有什么样的官风就有什么样的民风。

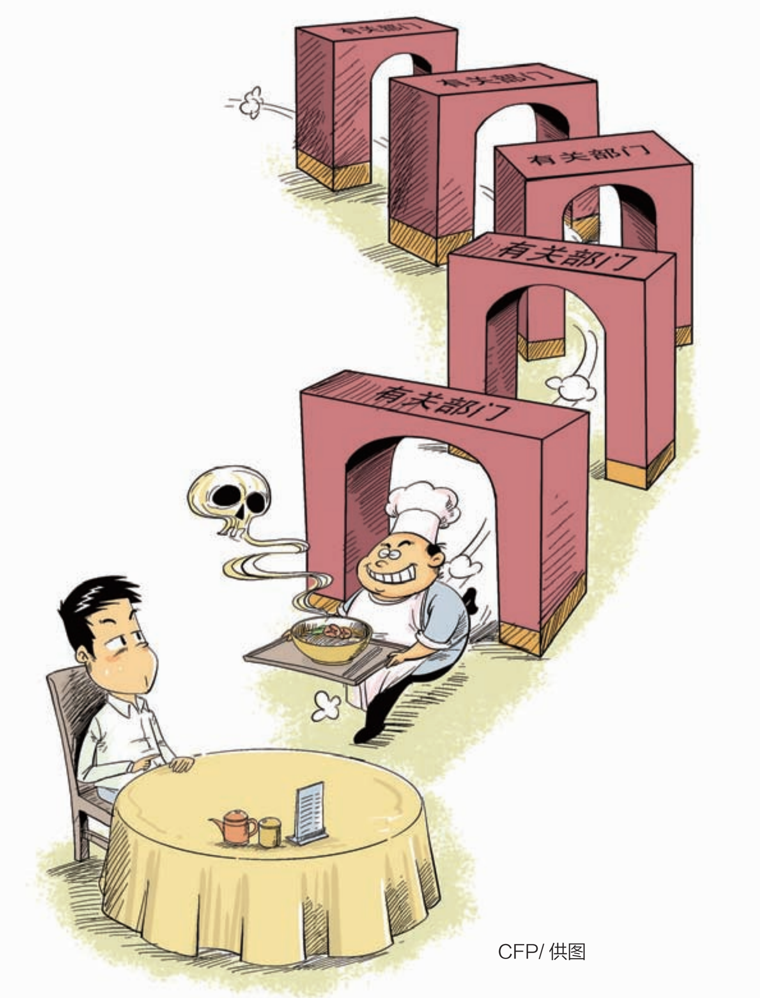
似乎是食品添加剂惹的祸。食品添加剂如同原子能可以为人类造福，也可以带来灾难。它已经成了现代食品工业基本工艺。使用添加剂并不意味着在食品里投毒。问题是：谁在用，如何用，谁在管。

政府也在努力。比如最近国家发布文件，又要对食品加工者进行道德伦理集训，规定每年的培训时间不得少于 40 小时。此举实在是应景而为。到头来，免不了轰轰烈烈走过场。

更让人匪夷所思的是，这个文件要求“公众食安基本知识知晓率 5 年超 80%。”这无非是为了让民众有足够的知识不去买问题食品。这似乎有点类似警察在路上看到持刀杀人犯不去抓，而是告知民众远离他。再者，这里说的公众是多少人，13 亿？80%的知晓率如何界定？

即便在道德缺失的情况下，政府严格监管也可起到治标的作用。这不是一件容易的事。问题食品背后可能存在紧凑的利益链，因此不排除监管人员与不法者，狼狈为奸。只要符合他们的利益就一纸放行。

社会主义的优越性之一就是集中力量办大事。在这个制度下，中国成功举办了让世界羡慕的奥运会和世博会。有理由相信，虽然存在道德和信任危机，只要国家机器全部发动起来，食品安全一定会得到暂时治理。



CFP/ 供图

一个比较直接的办法就是规范标准以界定什么是问题食品，然后成立一个国家授权的机构，如同国家审计局，派遣分支机构常驻各个省市，不吃请，不收礼，不罚款，不受地方官员干扰，对当地食品安全进行独立监管，避免为利执法的情况。目前食品安全监管体制存在职能交叉重叠、权责不明，互相扯皮，造成谁都管，谁也不管的局面。

科学证实，许多不明原因的现代病都与长期食用化学添加剂有关，但测定那种添加剂以及食用多久才能对身体的什么功能产生危害需要多年跟踪研究。

更可怕的是，中央电视台报道说，卫生部工作人员表示，我国目前 2200 种食品添加剂中，有检验标准的只占总数的近四成。这也就意味着，有六成食品添加剂无法检测。也就是说 1320 种添加剂实际上已经在市场上任意使用，而中国的科学家无法检测，更不知道它们对人体如何有害。

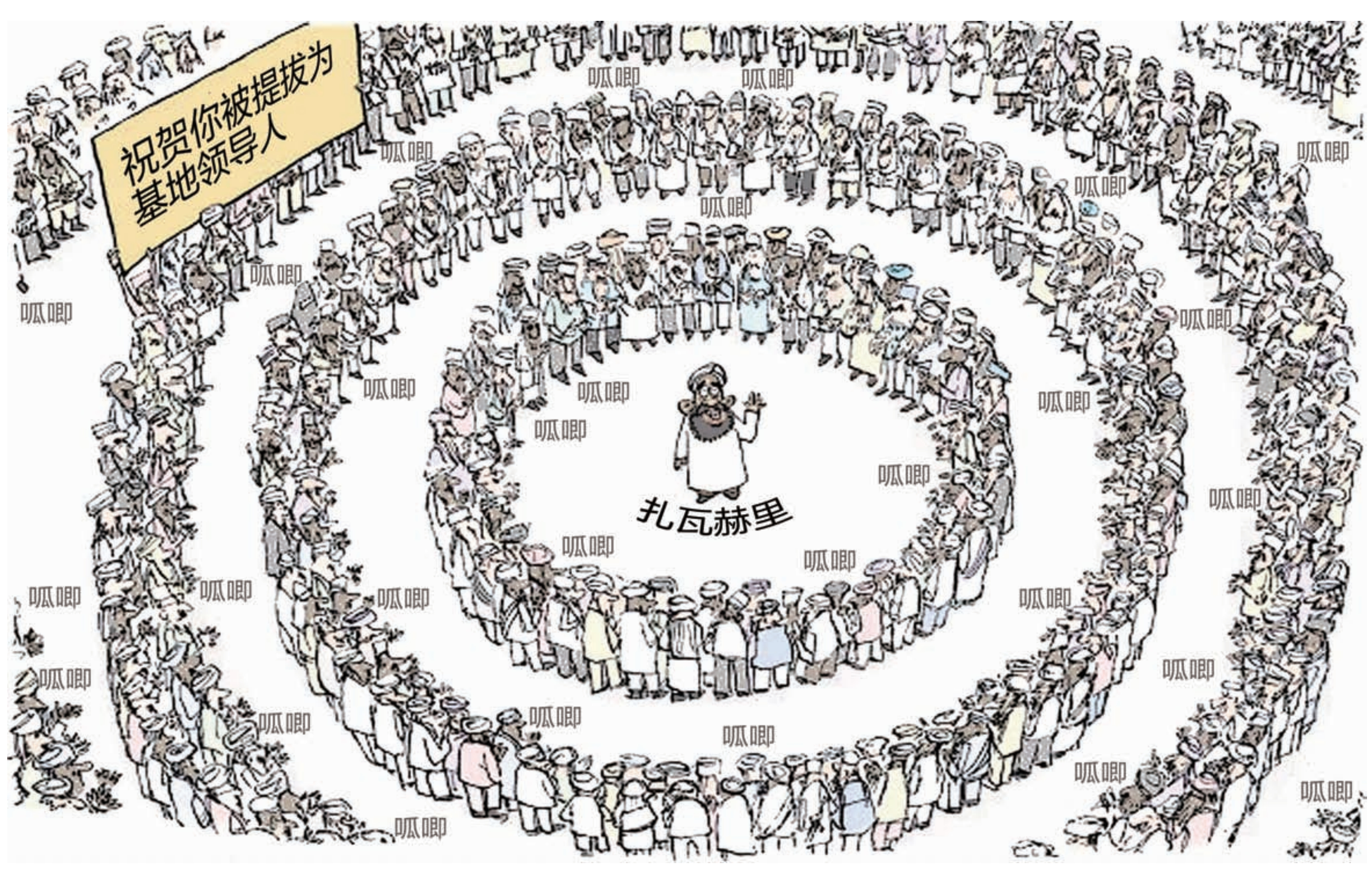
政府要有所作为也简单，那就是只允许使用能测出的 880 种添加剂使用。检不出的不许用。

有些国家害怕中国强大，因此散布中国威胁论。其实大可不必。其一，中国是和平崛起，不会威胁他国。其次，如果食品安全达问题得不到根治，说不定若干年后崛起的是一代“中国病人”。

中国人不但要吃得饱，更要吃得安全。

（作者为媒体人）

| 视点 |



漫画 /Cagle.com

基地组织新“掌门”魔力更大

■ 黄培昭/ 文

6 月 16 日，一家亲基地组织的网站公布了基地组织的正式声明——基地二号人物扎瓦赫里接替被美军击毙的前恐怖大亨本·拉登，成为该组织的新领导人。基地组织的声明强调说，他们将“继续走为真主献身的本·拉登的道路，对美国及其西方盟友以及以色列等进行非同寻常的报复”。

卡塔尔的半岛电视台评论说，随着扎瓦赫里作为新领导人的诞生，基地组织将会以全新的面貌出现，今后美国和以色列可能难有宁日了，即使严加戒备，基地组织难有像 9·11 那样的“大手笔”，但小规模的袭击将不可避免。扎瓦赫里将率领他的基地组织通过实际行动向人们证明，这是一支不容忽视的力量，他们会让美国为杀死本·拉登付出代价。

笔者以为，基地组织顺利实现领导人更替，这说明一是基地组织仍有着强大的“自我修复功能”和“较强的组织能力”；二是扎瓦赫里的出山，使基地组织渡过了由埃及特种部队前成员赛义夫·阿迪尔作为该组织“看守领导”的特殊时期，开始步入“正规”；三是由于新领导人是基地组织的“灵魂”人物，日后基地组织会表现出更大的“魔力”，对世界的威胁将不可小觑。

事实上，恐怖大亨本·拉登被杀后，扎瓦赫里于 6 月 8 日就在电视上露面，强调要为拉登复仇，“在世时让美国感到恐惧不安的这个人，在死后将继续让美国感到恐惧不安。”阿拉伯媒体“中东在线”网站称，扎瓦赫里成为基地组织新的“掌门人”，会在基地组织内部起到“稳定人心”的巨大作用，在战术上，扎瓦赫里会采取比其前任“更聪明和隐蔽的方式”，表现出更大的机动性和灵活性，尽可能大地给美国造成杀伤和打击，而不暴露或尽量少暴露自己。

客观讲，与大名鼎鼎的恐怖大亨本·拉登相比，扎瓦赫里显然名气稍逊一筹，但他策划、协调和指挥恐怖袭击的能力却远胜过本·拉登。多年研究恐怖主义的法国学者吉利斯·基皮尔直言不讳地说：“本·拉丹只是一个偶像，制定恐怖计划的事全由扎瓦赫里一手负责。”在西方情报部门，扎瓦赫里有“拉登的大脑”和基地组织的“芯片”之称。“基地”组织的不少“大手笔”都是扎瓦赫里的“杰作”。他策划了 1998 年美国驻肯尼亚和坦桑尼亚的使馆被炸，而发生在 2001 年震惊世界的“9·11”事件更是扎瓦赫里的得意之举。拉登被打死了，现在，“大脑”和“芯片”亲自坐镇，基地的新威力便不难理解了。

更可怕的是，扎瓦赫里还有基地组织的“战略家”之称。美国兰德集团恐怖问题专家布鲁斯·霍夫曼认为，扎瓦赫里习惯于站在全球的角度来审视中东冲突，希望利用它来发动一场全球性的战争。霍夫曼强调说：“他是真正的战士，既有聪明的脑瓜，又具有同时策划恐怖事件的实际操作能力”，“扎瓦赫里绝不是小打小闹，一旦调配好他掌握的资源，那么，惊天动地的事件就会发生。”不过，人们还是希望和祝愿，惊天动地的事件不要发生。

（作者为人民日报中东中心分社首席记者）

| 网评精选 |

背景：对当前的社会现象，环球时报连发系列社论协助稳定：《名人宣扬社会恐怖主义应被禁止》、《泄愤重案制造者必须被依法严惩》。

作者：五岳散人

《暴力永远不是知识分子的选项》

——知识分子无论是从自身考虑还是面对智力诚实，都不会支持暴力，最多是支持信息的透明，而信息透明是一个现代社会最起码的要求。

背景：6 月 10 日，中央政法委全体会议透露的消息，刑事诉讼法、民事诉讼法将进行修改完善，通过刑讯逼供等非法方式获取的证据不能成为法院定罪的证据。

作者：杨涛

《刑讯逼供阴霾不除，法治只是奢谈》

——如果我们社会刑讯逼供还是如瘟疫一样无法遏制，我们还有什么理由坐而论道谈法治呢？某种程度上讲，刑讯逼供离我们有多近，法治就离我们有多远！

背景：南航乘客因换座位与该航班机长发生冲突，被赶下飞机。被拒载的乘客称，将对南航员工的辱骂提起法律诉讼。对此，南航机长曾鸣在其微博上称：“跟央企玩，你们玩不起，就一屁传媒人还想挑战全民航业。”

作者：初建

《南航机长骨子里的“官商做派”》

——如果在央企中有相当一部分员工总在发表“不当”言论，总是盛气凌人地把自己当作地位特殊的官商，进而真的形成一个“既得利益集团”，难免引发新的更复杂的矛盾。

背景：6 月 13 日，越南在南海举行实弹军事演习，时隔一天，菲律宾军方宣布包括菲律宾、美国在内的 7 个国家将在马六甲海峡等海域举行联合军演。

作者：王晓夏

《破解南海困局的民间道路》

——我们不应该惧怕摩擦和冲突，只要民间力量得到有效的军事保护，我们要用冲突摩擦的新闻去不停“折磨”全世界和南海国家的神经。这样既在国际社会造成了海南属于中国的影响，同时也传递出中国的决心，并将巨大的“问题雷区”留给了南海国家去面对和处理。

背景：卫生部新闻宣传中心主任毛群安日前公开表示，为了打击或遏制极个别媒体有意误导人民，要加强传播的监控，对极个别的媒体记者，将建立黑名单。

作者：陈杰人

《卫生部恫吓媒体解决不了食品安全问题》

——卫生部以高高在上的心态表示要监控媒体，这本身就是极大的错误，甚至就是利用手中权力对媒体和新闻工作者的恫吓。

背景：浙江苍南县限价商品房有 850 套房，近 9 成分给了公职人员，当地政府规定“限价商品房销售对象优先考虑党政机关和其他全额拨款事业单位的在职干部、职工”。

作者：周明华

《苍南限价房 先己后人的公权占房》

——分给百姓怕风险、怕不公平，所以掌握着分配大权的干部自个儿笑纳了限价房，这岂不荒诞到了极点。什么叫先分给公职人员就风险可控？难道如此公开罔顾苍生民意地将限价房分给公职人员，就不存在公权私用、公信力下降的显现与潜在风险了？

背景：央行网站刊发名为《我国腐败分子向境外转移资产的途径及监测方法研究》的报告精简版本，称从上世纪九十年代中期以来，外逃官员数目高达 16000 至 18000 人，携带款项达 8000 亿元人民币。

作者：信海光

《遏制贪官外逃，反贪大于反逃》

——要遏制贪官外逃，其关键还是在反贪，而不是反逃。因此，什么反洗钱、领导干部报告个人事项、高度监控裸官等政策都只是定点打击的手段而已，真正管用的还是要建立一个让官员不敢贪、不能贪、不愿贪的廉政制度。

更多精彩请登录经济观察网评论频道
www.eeo.com.cn

大宗交易暴增 地方国资成减持推手
突然暴增的减持或许与地方政府债务压力越来越大有关 22


编辑：郭宏超 e-mail:guohongchao@eeo.com.cn | 美编：刘敏
交易所泛滥遭遇“棒喝” 20
在全国“遍地开花”的交易所或将迎来一次大规模整肃
1300亿险资去向疑惑 21
4月保费结余644亿，总资产骤减700亿，1307亿资金哪去了？
基金业熊市产品缺位 23
基金产品设计、投资策略应考虑市场的变化和需求

“钱荒”殃及上游 大宗商品压港严重

本报记者 田芸 庞丽静 北京、青岛报道

秦建国（化名）已经一个多月没有休息日了。作为青岛港下属公司青岛前湾西港联合码头有限责任公司（简称“西联”）的一名业务负责人，一直为码头上不断增多的货物发愁。

近段时间，青岛港很多仓库已库满为患，不少到港船只甚至因找不到泊位，没法卸货。这种业内称为“压港”的状况让他压力巨大。

事实上，一年都很繁忙的青岛港最近有些烦恼，大量货物滞留在码头上，港口库中堆积满满，泊位上还停靠着大量满载的货轮。

青岛港的遭遇，在这个夏天并非个案。秦皇岛、天津等重要港口近期都出现了这种“压港”现象。据了解，珠三角、长三角的码头吞吐量迅速下滑。

港口连着的另一头，是多个行业的下游企业和贸易商采取“零库存”以减少损失，而大量原材料在上游企业和港口堆积。下游企业“钱荒”成为了大宗商品原材料滞销压港的重要原因，在改变了企业采购的习惯之后，“钱荒”已经向上游蔓延……

此前本报亦有报道指出，棉纺、塑料加工、大豆加工、橡胶加工等行业都出现了较为明显的降低开工率甚至停产的状况。“今年的形势对于中小企业来讲，比2008年可怕许多，2008年是一种‘休克’，而今年则更像‘温水煮青蛙’，到底有多少企业能撑过难关现在真不好说。”一家橡胶企业负责人说。

商品“压港”

秦建国介绍，“压港”的直接原因是，运到的货物滞留在港口发送不出去。“不能光吃不拉啊！”秦建国忍不住说了句粗话，现在他每天最重要的工作就是疏运，“一方面去找货主、贸易商沟通，催促把货拉走或者一起想想别的办法处理掉；另一方面就是对货物进行合理化的安排，比如‘移库’，这样才能倒出地方好接货。”

> 近期许多生产企业资金链紧张甚至断裂，对原材料采购造成了非常大的影响

一家港口公司内部人士表示，目前公司积压在港口仓库里的货物高达1300多万吨，而正常状态下库里有280万吨货就算多的了，而公司一整年的吞吐量也只有1600万吨。

这样严重的“压港”，让青岛港近期很焦虑。在青岛港高层眼里，“压港”是“负面新闻”。

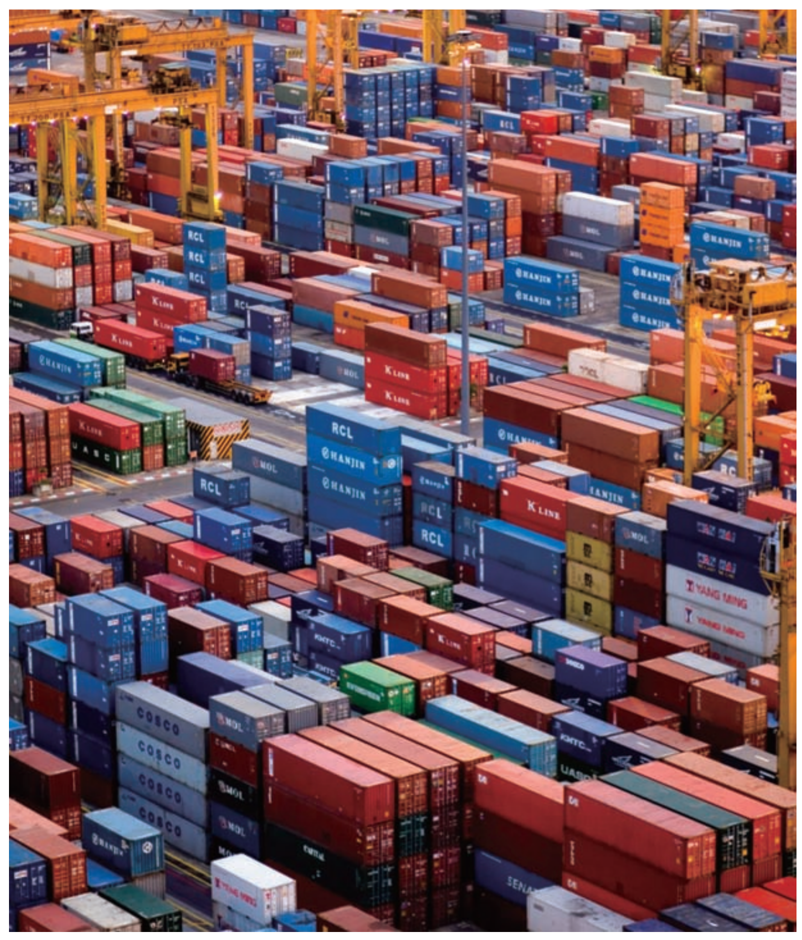
“青岛港要求的是来货就走，不能压港。”青岛港旗下大港公司业务负责人李振清表示。

然而除了“移库”之外，港口似乎也没有更好的解决方案。“移库”是圈里的词儿，“看谁的库闲着，就先放进去，付给这些公司场地费，不行了再转。”秦建国说，他最近的工作就是在征得货主同意后，把压库的货物暂时移库到青岛港其他中转比较快的场地，比如集装箱公司和物流公司等公司有库容的地方。“得保证新来船上的货能接下来啊！”因为代价高昂，不到迫不得已，谁也不愿意采取这种“倒库”的方案。

另一家港口公司人士表示，为了“倒库”，他们要帮助客户将散装运来的大豆打包，再以装包的形式运到别的远一点的仓库。而现在“移库”的难度越来越大，因为港口内外的仓库都越来越满了。

“大豆、橡胶、塑料、铁矿石等大宗商品都是压港的主要品种。”上述人士透露。而西联公司相关人士指出，铁矿石、铝矾土、纸浆、原木等品种都是重点困难品种。

实际上，青岛港最近遭遇的困境并非个案，几位大宗商品研究人士在调研之后都告诉本报，秦皇岛、天津等港口，都不同程度地出现了“压港”的情况，而重灾区都集中在生产企业用作原材料的大宗商品干散货上。


大豆、橡胶、塑料、铁矿石等大宗商品都是压港的主要品种 华盖创意供图

下游需求不振、企业停止采购，在北方港口以“压港”的形式体现，而在产业链更偏上游的珠三角、长三角地区，港口的忧虑体现在吞吐量的急剧下滑。

申银万国最新港口研究报告显示，在今年一季度珠三角地区的港口经历了吞吐量下滑之后，5月份长三角地区的集装箱吞吐量陡然从4月份的同比增长10%降至3%，宁波港集装箱吞吐量甚至出现了1%的负增长。

“在正常的经济周期里，中国各港口的同比增长一般都在12%左右，而5月份往后许多港口突然出现了个位数增长。”华泰证券一位分析师指出其中的非常态，“港口现在的状况比2008年金融危机之后还要糟糕许多，尤其是大宗商品原材料的吞吐更差，企业采购的意愿非常低。”

“去库存化”隐忧

在港口货品堆积如山的同时，大宗商品的贸易商和下游生产企业的仓库里却惊现“零库存”。

“我们已经零库存两个月了。”山东一家国资背景的大型橡胶贸易商负责人王斌最近无事可做，“我们是现货贸易商，不动就是赔钱，但是现在看看同行，动了的赔钱更多。”

另一家从事化工原材料贸易的日本贸易商也表示，近一两个月将库存下调了70%。

“最近下游企业和很多贸易商手里都没有库存，原材料全部积压在上游企业和码头仓库里了。”一家大型化工贸易企业负责人说，这种情况虽然因原材料品种不同而略有差别，但是下游企业和贸易商“去库存化”非常明显。

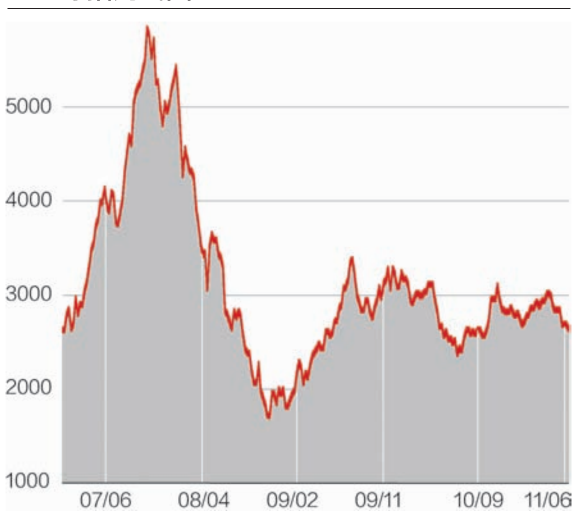
关于主动采取“零库存”、停止贸易的原因，王斌解释，近期许多生产企业资金链紧张甚至断裂，对原材料采购造成了非常大的影响。

▶下转18版



市场

上证综指周线图



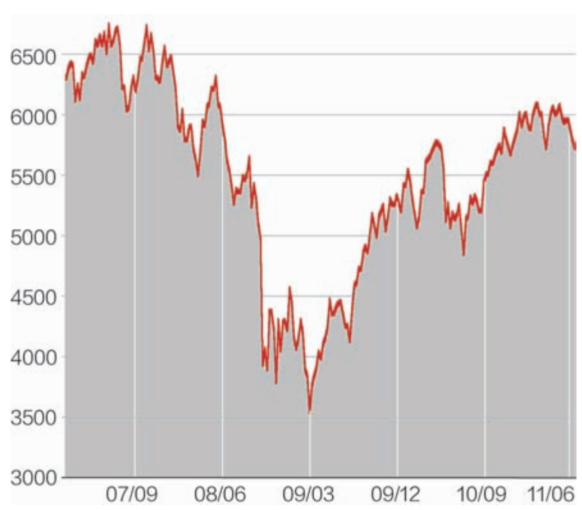
香港恒生指数周线图



道琼斯工业平均指数周线图



伦敦富时 100 指数周线图



指数

全球主要股指	路透代码	最新收盘	涨跌 (1 周)	年初以来涨跌	静态市盈率 *	动态市盈率 *	市净率
道琼斯工业指数	.DJI	11961.52	0.08%	0.52%	14.13.48	12.04	2.70
纳斯达克指数	.IXIC	2623.70	−0.76%	1.63%	16.83	13.49	2.85
标准普尔 500 指数	.SPX	1267.64	−0.26%	0.93%	14.76	12.53	2.11
英国富时 100 指数	.FTSE	5661.54	−1.81%	0.02%	12.01	9.92	1.68
法国 CAC40 指数	.FCHI	3755.15	−1.31%	1.73%	10.93	9.80	1.24
德国 DAX 指数	.GDAXI	7059.08	−0.15%	1.00%	12.50	10.69	1.51
日经指数	.N225	9351.40	−1.71%	0.97%	15.41	14.68	1.28
南非约翰内斯堡综合指数	.JALSH	30513.96	−2.09%	0.95%	13.32	8.66	1.58
沙特阿拉伯 TASI 综合指数	.TASI	6546.06	−0.05%	0.61%	14.16	12.40	1.97
意大利 FTSE MIB 指数	.FTMIB	19834.70	−1.41%	4.29%	1.03	9.93	0.84
巴西证券交易所 BOVESPA 指数	.bvsp	60880.62	−2.90%	1.09%	10.81	9.94	1.72
印度孟买交易所 Sensex 指数	.BSESN	17877.72	−2.14%	−6.11%	15.49	14.71	3.14
越南 VNI 指数	.VNI	438.93	−1.36%	0.67%	9.77		1.88
泰国股指	.SETI	1016.24	−0.40%	−1.14%	12.16	11.68	2.00
马来西亚股指	.KLSE	1558.64	0.16%	2.25%	16.49	15.48	2.47
菲律宾股指	.PSI	4153.11	−1.58%	−1.97%	14.49	13.68	2.45
韩国综合指数	.KS11	2031.93	−0.72%	1.84%	10.54	10.07	1.56
台湾加权指数	.TWII	8636.10	−2.28%	−0.58%	13.98		2.02
恒生指数	.HSI	21695.26	−3.23%	3.61%	11.48	11.36	1.75
恒生国企指数	.HSCE	12045.05	−2.71%	2.07%	17.96	14.76	2.42
沪深 300 指数	.CSI300	2892.16	−2.36%	−3.07%	13.42	11.55	2.25
上海综合指数	.SSEC	2642.82	−2.30%	−2.15%	14.49	11.92	2.31
上证 B 股指数	.SSEB	247.33	−1.03%	−0.16%	11.62		2.10
深圳成分指数	.SZSC1	11409.16	−1.59%	−3.31%	18.60	15.54	3.21
深圳成分 B 股指数	.SZSB1	5119.16	−0.66%	−1.80%	9.65		1.91

数据提供:Wind 资讯、路透 截至 2011 年 6 月 17 日

Wind 資訊®
REUTERS 路透 更多财经资讯尽在路透中文网 Reuters.com.cn

商品

IPE 布油周线图 美元 / 桶



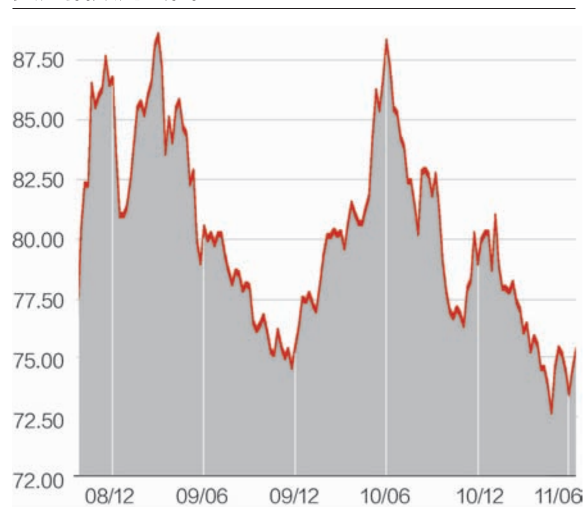
纽交所国际现货黄金周线图 美元 / 盎司



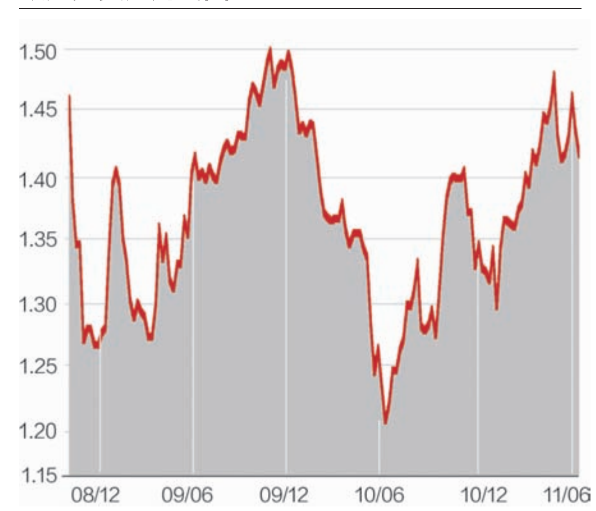
代码	代码	最新价	5 日涨跌幅	1 月涨跌幅	52 周最高价	52 周最低价
NYMEX 轻质原油连续	CL00.NYM	95.75	−4.79%	−15.81%	115.11	70.69
IPE 布油连续	B00.IPE	114.31	−1.50%	−9.48%	126.99	70.50
ICE 柴油	ICE-GAL.ICE	988.25	3.02%	−4.82%	1064.50	607.00
OPEC 一揽子油价	OPECDAILY.OP	113.59	3.35%	−4.51%	120.44	69.05
橡胶连续	RU00.SHF	35195.00	−1.08%	−2.37%	42900.00	22730.00
塑料连三	L03.DCE	10725.00	0.94%	−7.94%	13580.00	9250.00
COMEX 黄金连续	GC00.CMX	1531.30	−0.78%	−2.03%	1573.10	1155.60
国际现货黄金	GOLD.NM	1534.22	−0.50%	−1.89%	1577.57	1157.03
国际现货白银	SILV.NM	35.98	−0.72%	−24.89%	49.79	17.31
国际现货铂金	PLAT.NM	1803.50	−0.82%	−2.10%	1867.25	1486.00
国际现货钯金	PALL.NM	799.25	1.95%	2.96%	862.25	423.98
LME 铜 3 月电子盘	CA03Me.LME	9125.00	0.27%	−2.63%	10190.00	6310.00
LME 铝 3 月电子盘	AH03Me.LME	2564.00	−2.84%	−7.24%	2803.00	1920.00
LME 镍 3 月电子盘	NI03Me.LME	21850.00	−4.38%	−18.61%	29425.00	18545.00
LME 锡 3 月电子盘	SN03Me.LME	0.00	−100.00%	−100.00%	33600.00	0.00
LME 铅 3 月电子盘	PB03Me.LME	2500.00	2.42%	−0.58%	2904.00	1677.00
LME 锌 3 月电子盘	ZS03Me.LME	2235.00	−1.56%	−1.32%	2638.75	1722.00

汇率

美元指数周线图



欧元兑美元周线图



名称	代码	最新价	5 日涨跌幅	1 月涨跌幅	52 周最高价	52 周最低价
美元指数	USDX	75.48	0.36%	3.35%	87.28	72.70
欧元兑美元	EURUSD	1.4191	−0.34%	−4.17%	1.4940	1.2115
美元兑日元	USDJPY	80.6200	−0.44%	−0.73%	92.0900	76.4300
英镑兑美元	GBPUSD	1.6147	−0.86%	−3.36%	1.6745	1.4550
美元兑加元	USDCAD	0.9826	2.06%	4.02%	1.0676	0.9440
澳元兑美元	AUDUSD	1.0554	−1.03%	−3.79%	1.1008	0.8316
新西兰元兑美元	NZDUSD	0.8064	1.49%	−0.41%	0.8300	0.6793
美元兑瑞郎	USDCHF	0.8488	−3.99%	−1.94%	1.1488	0.8551
美元兑港币	USDHKD	7.7999	0.36%	0.44%	7.8054	7.7491
美元兑新加坡元	USDSGD	1.2370	−0.15%	1.07%	1.4069	1.2210
美元兑新台币	USDTWD	28.9070	1.14%	1.09%	32.3200	28.4750
美元中间价	USDCNY	6.4716	−0.46%	−0.42%	6.8277	6.4948
欧元中间价	EURCNY	9.1978	−0.52%	−4.54%	9.6445	8.2710
英镑中间价	GBPCNY	10.4600	−1.13%	−3.26%	10.8518	10.0360
日元中间价	JPYCNY	8.0278	−0.12%	0.70%	8.3008	7.4693
港元中间价	HKDCNY	0.8294	−0.85%	−0.84%	0.8786	0.8356

“钱荒”殃及上游 大宗商品压港严重

上接 17 版

王斌的一个国企客户，去年得到贷款是 90 亿，今年只批了 60 亿，“一下少了 1/3，立刻周转不过来了。而今年大宗商品的价格又要比去年高许多。”

资金链的逐渐绷紧，在一部分中小企业悄无声息地停止采购停工的同时，已经改变了企业采购原材料的习惯。

一家 PVC 内贸企业负责人说：“原来客户一天用 30 万吨的货，一次订三天，而现在一次就订一天，而且只订差不多 10 万吨。”

一些大型企业虽然依旧持续采购，但是纷纷向供货商要求晚付款或者不采用现金结账。

“以前客户订货都付现金，而现在都改成了银行承兑汇票，尤其是大企业。”中盐塑料销售部门内部人士说。虽然上下游库存情况有别，但下游“钱荒”的状态却很快地传导到上游生产企业。一家国有化工企业高层人士透露，下游大量采用承兑汇票等形式付款，几个月的兑付期已经直接使其公司的资金周转出现了问题，目前公司正在紧急研究股权融资方案。

王斌说，在这样的一种形式下，贸易商能做的就是减少交易：“现在价格波动这么快，下游现在说违约就违约；货在我们手里，我们有主动权，到了工厂，工厂要是不付款，我们一点办法都没有。”

“今年发生的去库存化并不是一种经济向好、需求上升的结果，而是因为企业资金面过于紧张、难于周转并且对需求严重不看好的被迫选择。”一家以大宗商品期货著名的期货公司总经理分析，这样的一种去库存化，会导致企业大面积减少开工，而即使经济突然好转，企业也无法快速恢复生产。

根据统计局最新公布的数据，5 月份官方经理人采购指数 PMI 创 9 个月新低为 52.0，较上个月回落 0.9，各研究机构认为，这个数据证实经济处于阶段性回落通道，未来仍可能小幅下行。

“而从大宗商品滞销和库存的实际情况看来，企业采购的景气程度可能要比 PMI 显示的还要差很多。”上述期货公司总经理指出。

低开工率蔓延

本报得到的一些行业研究员调研结果显示，棉纺、塑料加工、大豆加工、橡胶加工等行业都出现了较为明显的降低开工率甚至停产。

调研信息显示，棉纺企业目前开工率只有约三分之一，而塑料行业有一半的开工率，橡胶加工开工率为 60%，大豆加工虽然开工率较高，但中国大豆产地的开工率却只有不到 20%。

“最近企业 PVC 的用量下降了 50%，也就是说开工率也下降了 50%。”一家大型化工内贸企业负责人说。

这一波“停产潮”中，受伤最深的要数中小企业。

全国工商联历时两个多月，对 16 个省份的中小企业情况进行了系统调研。调研发现，当前的中小企业面临的“钱荒”问题可能比 2008 年金融危机时更加严重。

一位在江浙一带对企业现状进行调查的期货公司研究院人士认为，目前中小企业大面积、大量使用民间高成本资金，如果这种低开工率、采购、产销不畅的局面再维持两三个月，一大批企业就会破产，倒闭的数量甚至可能达到三分之一。“南方已经有一批中小企业倒下了。”

“已经有一部分小企业主将固定资产抵押给银行，转移了剩余的流动资产。”上述人士调研发现，而这些小企业主身上已经背负了不少的高息民间借贷。

中国银行首席经济学家曹远征表示，浙江、广东确实是出现了中小企业集中倒闭的现象，“广东、浙江是沿海中小企业居多的地方，而且都是出口导向型经济，加工贸易居多。世界经济尽管在复苏之中，但是复苏步伐非常缓慢，出口依然表现得比较艰难，所以产品、原材料挤压比较严重，库存投资在增加，流动账款在增加。在这种情况下，融资也变得非常困难。”

“流动资金短缺，融资需求更高。一方面构成倒闭；一方面为了生存，必须继续去融资。融资难是压死骆驼的最后一根稻草。”曹远征说。

从事化工品贸易的上海伊藤忠商社有限公司项目经理吴家豪说，与融资一直较为容易的大型企业和向来“现金为王”的微小企业相比，中型企业已经形成部分依赖融资的经营模式，其规模也不允许企业随时遣散员工停产，按照目前的状况，最危机重重的应该是中型企业。“而这一部分企业实际又是中国企业体量总和最大的一部分。”

支付宝推快捷支付 开放平台硝烟弥漫

■ 本报记者 余德 上海报道

在获得支付牌照之后，支付宝正在以一贯高举高打的风格，力推快捷支付，杀入第三方支付开放平台。

"支付宝显然开始发力，实现从第三方黏性用户平台到开放平台的通吃，"一位业界资深人士称，"快钱等第三方开放平台将迎来直面竞争。"

"欢迎支付宝参与竞争，如果说支付宝一如阿里巴巴旗下淘宝商城一样，那么我们也已经成为京东了"，快钱 CEO 关国光向本报表示，支付宝快捷支付所做的事快钱早就在做了，快钱做得很彻底。

力推快捷支付

在获得金融牌照的 5 天后，支付宝副总裁樊治铭表示，截至 5 月 29 日，支付宝快捷支付已有用户 1700.18 万，签约银行已达 108 家。

而在此一周后，阿里巴巴集团与兴业银行签署全面战略协议，将在快捷支付方面加强合作，这已是一周之内继工行之后第二家银行宣布与支付宝进行快捷支付方面的合作。

据悉，通过快捷支付，用户可以将支付宝账户与借记卡或信用卡关联起来，只需输入支付宝的支付密码即可完成支付。

"快捷支付进入的是一个全新的领域，培育的是支付宝的增量企业级用户，而且这一方向已经得到了快钱、易宝支付等企业的成功验证"，上述业界人士说，与支付宝既有支付体系完全不同，快捷支付旨在做成一个既面向终端消费者又面向企业开放的全平台。

在樊治铭的描述中，今年快捷支付目标是"合作银行 200 家，用户 4000 万，两年之内实现 1 亿用户"。

但快捷支付与快钱等企业并不完全相同，它需要使用支付宝账号进行登录，但快钱等企业并不需要注册账号才能登录。"这是双重保障"，樊治铭说，通过支付宝账户与动态校验码的保障，用户支付将更安全。

"这实际上是一种绑定行为，企业要使用快捷支付，必须花一点时间来注册支付宝账户，这在一定程度上，使用支付宝快捷支付之后就有相当的黏性"，上述人士说，而在绑定之后的快捷支付体系上，企业用户的所有资金流与信息流将会在支付宝留下详尽记录。

> 这个阵地，因为支付宝快捷支付的进入，将变得更为激烈

目前，支付企业分为两大阵营，一是以支付宝、财付通等为首的用户黏性平台，另外则是以快钱为首的开放式平台。显然，支付宝正从以账户为基础的用户黏性平台开始向开放式平台发力，将兼顾账户与开放式支付的全领域扩张。

开放平台硝烟弥漫

"快捷支付所做的事情我们早就在做了，只是我们更关注行业应用，而未来将在产品方面做大力推广"，快钱 CEO 关国光如是说，他认为，快捷支付尚未完全开放，还未完全摆脱账户的影子。

"今年原定 1 万亿元的交易总量目标已完成过半，估计快钱今年会达到 1.2 万亿元水平。"

据悉，目前快钱的近 100 万企业用户已远超支付宝 40 多万的企业用户。除了这些企业级客户是能够带来盈利的有效用户之外，很多企业用户基本只使用快钱的支付工具。

"支付宝看到了第三方支付开放平台的前景，只有让用户享受更为便捷安全的支付服务，企业才能走得更远"，关国光说，实际上，从一开始，快钱就是实施完全开放的支付方式，向用户提供银行卡收单、电话支付、预付费业务。

开放平台的魅力所在是能够向企业收取佣金，这能够让企业从这些业务中一直受益。关国光坦言以行业应用为导向的商业模式选择动因，"一是支付领域不仅仅是电子商务，从央行报告可以看出，资金交易量更多地集中在其它一些行业；二是考虑收入问题，因为基于 C2C 的应用你根本无法向用户收钱。"

据了解，快钱客户群体中使用线上支付的业务已降至 50%以下，而电话支付、银行卡收单、预付卡业务等已超过一半。

据了解，快钱已不仅仅是一个支付工具，它已涉及企业客户的财务管理及结算等领域，像东方航空、新东方英语、7 天酒店等均已引入快钱的财务管理业务。

"快钱将努力在快速安全支付的基础上，实现企业资金流与信息流的整合，这些信息才是真正的资源，是未来的核心资产"，关国光说，比如银行通过快钱提供的一个企业资金与信息匹配的详细资料，那么提供贷款及资本动作就很容易了。

"支付宝实际上在走回头路，一如当年淘宝发现了 B2B、C2C 的机会却漏掉了 B2C 的机会一样，在做支付方面抓住了用户黏性平台却漏掉了开放式平台，"上述业界人士如是说，"这个阵地，因为支付宝快捷支付的进入，将变得更为激烈。"

不甘线下"老大" 银联"进场"在线支付市场

■ 本报记者 胡蓉萍 北京报道

正当在第三方支付企业沉浸于获得央行颁发的金融牌照喜悦之际，作为在线支付市场的后来者，拥有央行背景的银联突然发力，推出了在线支付业务和手机支付业务，也加入到这个市场的竞争中来。

银联内部人士告诉记者："银联目前最大的战略依然是深耕和做大线下支付业务、手机支付和 IC 卡推广。但作为后来者，银联也非常希望在在线支付市场能占据一定的份额，希望能在在线上支付领域取得和线下一样的市场地位。"

多位银行人士表示，在信用卡跨行还款服务、跨行转账服务、跨境支付服务、信用卡预授服务、基金直销支付服务等领域，银联的在线支付都将给第三方支付机构的业务带来不小的冲击。

标准预授权担保交易

据悉，银联在线支付是一个银行卡网上交易转接清算平台，用户通过网络、手机方式订购商品和缴费，无需刷卡，只需提供卡号和相关认证信息就可完成支付。

据银联相关人士介绍，银联在线支付最大特点在于预授权担保交易。

与其他担保支付方式相比，银联在线支付完全按照金融规范和标准提供预授权担保交易，在交易最终确认前，交易资金在自由账户内冻结，无需提前向第三方划转，免除利息损失和资金挪用风险。

"解决了持卡人对支付资金安全问题的担心，最大化地保证了银行、商户和持卡人的利益。"民生银行电子银行部相关人士表示。

银联在线支付目前所服务的最大商户无疑是铁道部，登录中国铁路客户服务中心网站，完成注册和选定车次后，即可通过"银联在线支付"完成支付，网购火车票。

根据铁道部的安排，目前京津城际铁路已先行推出网络售票，而 6 月底即将开通运营的京沪高铁也将实行网络售票。预计到今年年底，网络售票还将在全国铁路全面推行。

此外，银联在线支付的另一大特点是全球通用。除 24 亿张银联卡普遍适用以外，覆盖全球主要国家和地区，境外网上受理商户超过 200 多万家也是其特点之一，这一数字是国内第三方支付平台企业所无法比拟的。

花旗银行亚太区卡业务副总裁 Sean Hesh、日本三井住友卡公司社长月原紘一认为该平台是连接银联卡持卡人与中国境内外商家的网上快速支付通道，为中国境外商户和合作机构带去了商机。

三井住友卡公司月原紘一表示，在日本的网上支付业务当中，有 50%是通过卡来结算的，从这个意义上来讲，"银联在线支付"将成为中国国内最主要的网上支付手段，也成为中日网上商户交易的重要平台。

据悉，银联已与 157 家银行签署相关业务协议，并已有 60 多家银行接入无卡支付服务平台，支持此次推出的两项无卡支付产品。

不安于线下支付

线下支付市场，银联网络强大，是当之无愧的"老大"，且几乎占据了全部市场。

但银联并不满足于此。正当第三方支付企业获得《支付业务许可证》时，中国银联在支付领域的攻城略地正以"海陆空"全方位闪电攻占支付市场，除了大力推动超级网银、银联标准 PBOC 2.0 芯片卡普及以外，银联电子商务以及线下自助终端亦已具雏形。

"支付宝也正在向线下支付领域拓展，我们作为这个市场的先占着，要扩大和夯实线下支付市场。除此以外，还有手机支付市场。"银联相关业务部门人士表示。

事实上，银联在在线支付市场确实是"新兵"。根据 Enfodesk 易观智库数据显示，2010 年中国互联网在线支付市场依然保持较高的市场集中度，支付宝以 51.2%的市场份额稳占半壁江山，支付宝、财付通、快钱市场份额前三位的企业占据整个市场 80%的市场份额。根据上述报告，银联应该是处于 3.1%的"其他"份额中。

"事实上，银联和第三方支付也是合作关系，我们也希望为他们提供相关服务，他们也可以用我们的网络做相关的业务。"银联相关人士表示。

不过，"银联和国内发卡银行的关系是第三方支付所无法比拟的，银联和银行谈战略合作就比第三方支付容易和高效得多，"上述民生银行人士表示，"银联在线下和收单机构以及商户也早已建立了长时间的合作关系，全面而深入。在在线支付市场上，银联会大有作为。"

与此同时，国字头的银联在争取和其他政府机构合作中也占据了天时地利人和，可以为不同政府部门的多样化互联网支付和资金管理需求、为当地电子商务和电子政务金融支付缓解提供解决方案。



交易所泛滥遭遇“棒喝” 整顿征求意见稿下发

■ 本报记者 田芸 程志云 北京报道

在全国“遍地开花”的交易所或将迎来一次大规模整肃。

近期,央行在全国范围对要素市场进行了全面调查,6 月初,来自国务院的一份关于进一步整顿产权、股权市场的征求意见稿向国资委、工信部、证监会、商务部等多个部委下发,正式文件或于 7 月份发布。

该文件对于规范产、股权交易行为作出了规定,其中最硬性的条款要求交易所内份额交易不能超 200 份上限。

调研落地

据悉,央行从 4 月份就开始对全国部分要素交易市场主要是地方各类交易所进行调研。调研内容非常详细,包括各地、各种类型的交易所的设立依据、主管部门、股权结构、交易规则、价格生成机制、交易结算安排、风控措施、与证券交易所主要交易规则的异同以及其是否有投资者甄选机制,运营中是否存在潜在风险点等。

“目前国内各地非常积极筹办各类交易所。这本是好事,因为交易所可以让交易信息更加公开透明,定价效率也更高。”一位权威人士说,“不过也存在一些问题,例如,某些不应该交易的东西也参与交易了。这就不是为实体经济服务,反成为投机商套现的场所。因此,什么样的要素能够进入交易所进行交易要分清楚。”

上述人士透露,央行的调研结果认为,一般性质的企业产权交易没有问题,但是一旦参照国内 A 股将这些产权进行证券化、标准化、连续化之后,涉及的人多了,很多缺少风险识别、承受能力弱的中小投资者也参与进来了,这给交易所本身带来不稳定的因素;此外,这些要素交易是否能够防止出现市场操纵行为也不好说。

两个月的调研,最终或以国务院一纸文件的方式落地。6 月初,国务院向国资委、工信部、证监会、商务部等多个部委下发了一份关于进一步整顿产权、股权市场的征求意见稿。

据接触这份征求意见稿人士透露,这份文件对于规范产、股权交易行为作出了规定,其中最硬性的条款要求交易所内份额交易不能超 200 份上限。

“200 份的上限能有效地将交易所业务规范在一般的产权、股权转让平台上,那些依靠散户投机生存的交易所就没有生存空间了。”一家地方交易所人士说。

关于一些已经出现问题甚至被勒令停止交易的交易所怎样善后也是中央最关心的问题之一,据透露,因为涉及到投资者利益,最后很有可能采取的方式是由地方政府出资,按一定价格回购交易标的,为出现问题的地方性交易所买单。

据悉,国务院的这份文件将在近期完成征求意见,预计将在 7 月正式公布。

接近央行人士透露,比较有代表性的是,对于股权结构、交易模式和合法性都备受质疑的天津贵金属交易所,央行亦是坚定出手。

上述人士表示,一位央行官员曾在私下场合表示,天津贵金属交易所是不规范的,央行需要和地方政府沟通处理这件事。事实上,在天贵所试营业期间,央行曾至少三次派出队伍去天贵所调研,并对这家并没有经过央行审批却涉及黄金交易的交易所表示不满,而天贵所也一直将怎样能让央行“点头”作为头等大事。

另一位接近央行的人士称,因为天贵所属于地方政府批准、地方政府监管的范畴,央行正在考虑禁止银行与天贵所等交易所进行合作,也就是这些交易所将无法获得银行资金托管和结算的服务,“银行的介入使这些交易所的投资者感到有保障,银行撤走,投资者也会慢慢撤离。”

“画红线”整顿?

目前,全国各类交易所瞄准“三不管”地带纷纷上马、乱象纷呈的局面,跟 20 世纪 90 年代曾经出现过的“交易所热”非常相似,接受采访的多位监管层人士、专家学者如此表示。

当时,中国曾出现过 200 余家“商品交易所”,从西瓜到普洱茶都曾经上市交易并采用超过 10 倍的杠杆率,市场一度非常混乱,坐庄、携保证金潜逃等恶性事件屡屡发生。

出于有效整顿要素市场的目的,当时国务院和证监会决定采取“一刀切”的方式,大面积关停交易所。1994 年至 1996 年间,国务院关停了 23 个交易品种,交易所减少为 15 家,而 1998 年 8 月底,14 家交易所再次合并,构建了现在郑州、上海、大连三家商品期货交易所的格局。

> 最硬性的条款要求交易所内份额交易不能超 200 份上限

不过,历经 20 余年,中国各类交易所、尤其是有着衍生品性质的交易所数量又一次成爆炸式增长。

据监管层人士透露,全国目前有超过 200 家以“现货中远期平台”、“现货连续交易”为幌子的类期货商品交易所。而根据北京大学中国产权市场发展研究课题组统计,目前全国省、市级都建立了产权市场,甚至一些较大的县也设立了产权交易中心,截至 2009 年,全国就已经建立了 320 家产权交易所。

“多数地方上看到交易所的事情挣钱所以就大干快上,而没有考虑到这些交易的风险,没有考虑这些交易的品种是否有利于实体经济发展,是否违反了现有的法律法规? 这都是非常危险的。”一位监管人士说。

关于这些交易所最终命运如何,业界多方都认为,这一次整顿不可能是“一刀切”了。

“90 年代整顿交易所的结果非常有效,但‘一刀切’的模式却造成了许多市场功能的缺失,这种缺失一直到今天还对我们经济改革的深化和经济发展有影响。”天津市副市长崔津渡在接受本报采访时表示。

多位学者也颇为赞同这个观点,认为整顿“交易所热”时一定要从其对实体经济的作用出发,不能搞简单的“一刀切”,而要从治理结构和交易模式上进行细化的整顿。

“这一次整顿估计不会一棒子打死,而是会画一道红线。”上述权威人士表示,原则上首先必须考虑风险问题:如果一旦出现风险由谁来埋单;其次,交易所可以试点,但规则不能乱,不能搞成变相证券化;第三,要确立规则,防止没有风险承担能力的投资者入场。

返利至少等 3 年 保监会规范快领型产品

■ 本报记者 张云 上海报道

一年、半年、犹豫期满,甚至合同生效后即可以领取返还金,这样快速返还型的两全保险日趋成为保险市场的宠儿,不过随着返还时间的愈来愈短,其保障功能几乎偏废,过分强调投资的风险引起了监管层的注意。

近日,保监会下发了《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》若干问题的通知(下称通知),要求对快速返还型产品进行规范,其中两全保险返还不得早于 3 年,保险期间不得低于 5 年。

据不完全统计,仅中资寿险公司,受调整的产品数量就高达 60 多只,必须在 2012 年之前进行修正。

半年过渡

“我们公司已经收到了调整通知,产品肯定要符合监管层要求,但是由于有半年的过渡期,目前精算部门尚未对产品进行调整。”一家中型保险公司部门负责人表示。

而《通知》明确提出,保单生效后 3 年内开始返还收益的产品必须全部调整,期限是在 2012 年前。

近年来,为了迎合投保人及早见到收益的心理,快领型产品成为保险公司抢占市场的利器。据悉,太保人寿一款名为红福宝两全分红型保险,生效两年起返还 10%生存金,去年录得保费 1469676.82 万元,在所有畅销险种中排名第三。记者致电太保客服人员获悉,这款产品尚未接到停售通知,目前销售正常。另外,国寿、平安、新华、泰康等类似的产品也不在少数,尤其是中小保险公司,快速返还型两全保险成为每年开门红的主打产品。

此类产品最大的共同点是,返还年限较原来的 10 年、5 年大为缩短,多数产品合同生效之日起每一年或两年就可以领取祝福金或者生存金,比例从 1%到 12%不等。不过,长期来看,累积期内资金陆续回流不仅削弱了险企的投资收益,而且返还力度越大,保障功能越少,几乎和银行理财产品无异。

基于此,上述通知要求险企开发的两全保险应该符合以下条件,生存保险金首次给付不得早于保单生效后 3 年,保险期间不得少于 5 年,投资连接型两全保险和万能型两全保险被保险人为成年人,在保单签发时的死亡保险金额不得低于已交保费或生成保单账户价值的 105%。

“这将对整个行业起到非常大的影响。”一位保险公司负责人表示,如果调整,在今年保险市场增速放缓的大局下有可能会打乱市场节奏。

应对之策

据记者了解,虽然离重新报批还有半年的时间,但行业基本形成共识,那就是对与规定不符的产品进行修正,停售老产品,研发替代产品,修正方法主要有两种,一是将原产品的首次给付时间向后调整,二是改为年金保险险种,已经销售的产品会继续按照老规定给付。

根据《人身保险公司保险条款和保险费率管理办法》,年金保险是指以被保险人生存作为给付保险金条件,并按约定的时间间隔分期给付生存保险金的保险。主要分为养老年金保险和年金保险,除养老年金保险规定有被保险人生存至国家规定的退休年龄时,由保险公司分期给付生存保险金且分期给付生存保险金、相邻两次给付的时间间隔不超过一年的条件外,其他年金保险可按照约定期限、方式进行年金返还。

对于通知要求,接受采访的多数保险公司表示目前正在研究新的产品,但尚未确定新产品形态,马上进入产品淡季,还是以人员扩军为主。

我们之前谈了幸福要从爱自己开始,幸福需要世代传承,幸福是满满当当的安全感,这一期我们讲述幸福是平静与安宁。

人类的幸福只有在身体健康和精神安宁的基础上,才能建立起来——罗伯特·欧文【英】

幸福是平静与安宁

幸福就在身边

“是的,爸爸马上就到家了!”挂断了与孩子的通话,频繁出差,成为空中飞人一族的刘先生在机场耐心地等待航班登机。在他的内心,盈满了归家的安宁。

幸福就是简单平静的日子里,看着孩子在花园里追逐嬉戏,他纯真的笑颜和奔跑的灵动感染着周围每一个人。幸福是黄昏里,操劳半辈子的父母,把丰盛的晚餐准备好,仍然“慈亲倚门望”,等待他的归来。幸福是温暖的眼光里,细心的妻子把带着阳光味道的衬衣为他准备好,一个眼神,一个微笑,都是一路行来对人生风景的分享与疼惜。

恬淡的幸福来自心境的安宁,在追逐幸福的道路上,没有风雨的打扰,没有意外的造访,享受安心的呵护,去实现一个又一个人生愿望。



幸福与平安同在

最近一段遭遇让刘先生深为触动。和同事李先生一起出差的归途中,因为下雪路滑,高速路上发生了车辆连续追尾事件。在这次事故中,刘先生和李先生惊魂未定,不幸的是李先生在车祸中受伤,被120送往就近的医院急救。幸而医院的检查结果只是腿骨骨折,需要在病床上休养1个月。李先生病情稳定,脱离了危险,这次骨折的治疗费用高达2万多元。

幸运的是,李先生曾在平安买过一份保险,平安人寿支付了大部分的意外医疗赔付金,李先生个人仅承担了自费药品697元。

李先生说,得知他遭遇车祸后,家人焦急不安,担心治疗是否到位,担心费用是否合理。有了平安的体贴关怀和专业服务,他的家人终于得以长长地舒了一口气。

这件事使刘先生意识到作为家庭的经济支柱,为自己和家庭做出合理的财务规划,在经济上和责任上为家庭挡风遮雨很有必要。

拥有万能,约定幸福

天有不测风云,意外无处不在。意外事件,往往始料不及……意外受伤、意外车祸、在家受伤……无论是何种意外,意外发生了,让当事人苦不堪言甚至无法承受。这时,如果有一份能够分担意外医疗费用的保障,就如同拥有了贴身的意外急救箱。

免赔仅100元,门诊也可报销

随着物价的不断上涨,老百姓的医疗支出也是一路走高。相信大家都有感觉,就算是猫抓、狗咬、崴着脚这样的小病小灾,没个几百块钱的花销,也是很难解决的。而且越是医疗条件优越的大城市,费用越是高企,让普通大众望而生畏。所以,如何能够降低在医疗方面的花销也成了困扰普通客户的问题。万能险附加的意外医疗保险免赔金额仅为100元,对超过100元部分的医疗费用在保额范围内予以赔付,极大的免除了客户的资金负担。更让人关注的是,意外医疗的赔付范围较原有住院险更广,不仅包含因意外住院产生的治疗和医药费用,对于门诊费用也予以补偿,能够让客户在第一时间获得最及时的费用支持,免除后顾之忧。

万能附加意外医疗,不用单独交费

万能险人性化的设计和以人为本的功能是其在国内外持续畅销,经久不衰的重要因素,不仅主险灵活,透明,其附加的意外医疗险也最大程度的为客户提供多种方便。传统的意外伤害医疗保险需要单独交费,给客户带来了额外的经济负担。但万能保险附加的意外伤害医疗保险不仅功能强大,而且其保费仅以保障成本的形式在主险保单价值中扣除,不需单独收取,让客户从根本上实现了只交一笔费用即可享受多重保障的愿望,使万能险真正成为一款人性化,性价比极高的健康保障计划。

平安服务好,理赔速度快

俗话说:“保险好不好,关键在理赔”。李先生选择了平安,在“标准案件,资料齐全,三天赔付”的服务承诺之下,他切实感受到平安理赔的迅速和便捷,也省心、省力,体验了平安人寿的专业服务。

人生之路,风雨未知。为自己和家庭建立起保障,才能得到真正的满足和心灵的平静。未来的幸福来自于万能的约定,智慧的选择带来有尊严的生活和平静的心态。幸福和安宁,平静与从容,从来都在一起...这种选择不是一个人的选择,而是一个家庭的选择,是一份对幸福期待的选择,也是回归宁静港湾的那张风帆。

1300亿去向疑惑 险资4月现离奇账本

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

在不经意间浮现的奇异“账本”暴露了保险机构通过债券回购放大金融资产的秘密。

保监会数据显示,4月保费收入结余644亿元,但总资产较上月竟骤减700亿元,如此一正一负,有1307亿的资金无从解释。

钱哪去了?保险公司高管称,加大正回购操作或是动因,但根本原因还是保险机构将资金临时拆借给了银行,以赚取2%~3%的利差收益。中债网数据表明,4月保险机构通过质押式债回购方式净融入资金1780.11亿元。

6月16日,保监会人士解释,在现金流中,通常融入资金会在资产方的应收款或银行活期存款中反映,并有可能带来资产结构的变化。

这种以债券回购循环操作来调剂保险机构收益或流动性的资金策的背后则凸显的是依赖“借鸡(保费收入)下蛋(投资收益)”模式生存的寿险业正面临“腹背受敌”的困境;前者,4月份环比大幅缩减,后者,一季度仅录得1%的投资收益率。

奇怪账本

时隔三年,保险缘何再现总资产缩水的一幕?

4月数据显示,原保费收入1090.84亿元,业务及管理费134.42亿元,赔付311.62亿元,结余为644.8亿,逻辑上,结余后的资金去向为“银行存款与投资”,可是前者却下降989.07亿,后者则增加326.43亿,同时,当月资产总额骤减704.7亿,如此一正一负,有1307亿的资金无从解释。

回眸2008年8月,当时的保险资产总额环比锐减388亿元,其时,A股市场动荡持续,遂反映在保险业总资产的变化上。

多位市场人士亦将4月份保险总资产的突然缩水归咎于资本市场的低迷,并相信多半原因是权益资产浮亏所至。事实上,4月份的沪深300指数下跌2.44%,以险资15%的仓位概算,或浮亏200亿左右;但数据显示,4月险资投资额不减反增326.43亿;或说明保险资金在4月份大举入市增持约526亿。

假设保险资金从644亿的结余资金中拿出526亿用于投资,理论上,还有118亿可用于银行存款;但令人不解的是,4月的银行存款却是负值,环比骤减了989亿,且保险总资产缩水700亿,这等于有上千亿的资金被意外“蒸发”了。

而来自中债网的数据表明,质押式正回购(融入资金)3538.56亿,逆回购(融出资金)1758.45亿。意味着,4月净融入资金1780.11亿;而保险机构融资的一般用途多为“打新股”、套利、资金拆借、购买债券优化配置等。

此外,逻辑上,回购业务分为正回购和逆回购,如果正回购多,保险资产配置方面,将会出现存款上升;反之,逆回购多,则会出现保险资产存款下降的现象。但4月份的保险资金经营数据显然不符合上述逻辑,且矛盾凸现。

对于4月保险总资产缩水700亿,除权益投资浮亏之外,也有保费环比负增长,通胀背景下的展业成本高企等因素,似乎还有一只看不见的手在“摆布”资产,令其骤增或骤减。

钱哪去了?

表面上,市场低迷加之银保新政以及新会计准则“导演”了寿险业下跌的一幕。但相关统计显示,无论是权益市场浮亏,还是打新股等似乎不足以造成700亿总资产缩水。

一位保险公司高管称,加大正回购操作或是动因;但根本原因还是保险机构将资金临时拆借给了银行,因为在4月之前,银行考核存贷比还是按月考核。3月末与12月末很相似,银行的资金需求量很大。

不过,“现在的情形有所不同,因银监会新政规定自6月1日开始,银行存贷比将按天考核,如此,保险公司就‘吃不消’了。”上述保险公司高管说。

此前,由于资金成本较低,与银行有着合作关系的险企为助力银行度过月末考核关,往往会无偿地将融入的资金借给银行过账。但改为按日考核之后,保险公司便无法承受这项“义务”了。因为,这部分的资金成本需要由银保业务管理费来摊销,特别是在目前回购利率走高的情况下,保险机构失去了无偿拆借的动力。

这位高管还透露,通常情况下,保险机构融入资金的主要用途是套利和拆借,但前者占比并不大。此前,市场回购利率较低,即融入资金后,再与银行签订大额存款协议,合同利率约5.3%至6%,此操作可令保险机构获取2%-3%的利差收益。待保费收入“冲”上来之后,再予对冲。

上述思路也得到了一位中信证券固定收益部人士的认可。这位人士说,因为保险机构持有大量的债券,在回购利率很低的情况下,且加息预期下,可以靠低成本的资金获得高额的大额存款协议,从而获取利差收益。

一位保险资产管理公司人士说,融入资金很大一部分也是因为打新股。但由于打新股资金使用时间很短,一般不会在月度报表中体现出来,除非“打新”碰巧在接近月末之时。

而今年来,“逢新必打”的保险资金已多次碰壁。今年1月偏好打新的险资,因7只中签新股中4只遭遇破发,导致的浮亏达到1.46亿;令其一天市值缩水2600万。另据WIND数据显示,4月以来,66家上市新股中,有26家破发;另外,在5月份单月上市的11只新股中,险资身影出现在10只新股的配售名单上。

“保险业从未遭遇今天这般的迷茫,萎靡不振的三只保险股走势似乎还在向市场渲染某种负面情绪。”北京工商大学保险学系主任王绪瑾教授说。

或许在股市低迷、保险市场表现乏力之际,保险机构便在债市大举发力?但其并非买债,因今年以来中长期券种的到期收益率持续下行,而是反复使用债券质押回购工具。无形中,数倍放大了金融资产,或使得资产状况偏离实际财务表现。

事实上,中债网数据显示,4月保险机构待购回债券900.08亿,待返售债券410.82亿;净待购回债券489亿;换言之,当月有近500亿的质押债券需要保险机构购回。如果融入资金记在资产方的银行活期存款项,届时,资金到期后还要购回债券;就此角度看保险总资产的大幅缩水,或许可以看出些许端倪。一位保监会相关人士对此亦表示认可,否则似乎无法理解险资账本的种种矛盾怪象。

不过,保险机构并不会“住手”,即使7天回购利率已升至7%以上,抬高资金成本,并削平了利差收益。至于未来是否还会将资金无偿拆借给银行,一位中型寿险公司高管表示回购利率走高,且银行考核机制已变的情形下,可能性不大。

然而,反复使用回购工具并非没有风险。一家保险公司在去年通过回购借钱买债券获益不菲,但在去年的最后四个月,债券收益率上行,价格下跌,最终令其收益全部亏空。

尤其是现在回购利率上行、资金成本大幅提升之际,保险机构还像从前那样“摆布”金融资产,风险又有几何?

保险总资产缩水2008年与2011年比较



2008年8月

截至8月,保险资产总额为30425.26亿元,比前7月减少388.41亿元;

8月份,险资的银行存款为7177.06亿元,比7月的减少471.29亿元;

投资数额却有所增加,比7月增加了163.75亿元

2011年4月

截至4月底,保险总资产为5.34万亿元,但环比减少705亿元

险资的银行存款余额为15268亿元,减少989亿元

投资余额达到34226亿元,环比增加327亿元

平安资产遭证监局调查 “举证”成关注焦点

■ 本报记者 肖君秀 深圳报道

本报经过多方证实,中国平安旗下的平安资产管理公司(下称“平安资管”)正在接受深圳证监局的调查,起因是公司管理的不同账户1月初在海欣股份存在同日反向交易。

平安资管6月17日给本报的书面回复称,“目前我们在积极地配合有关部门调查,暂时没有披露的信息。”

根据监管法规,同日反向操作并未被禁止,但是需要就不同的投资组合拿出决策的依据,并能进行合理的解释;如果仅仅是不同账户进行对倒拉抬股价,而又拿不出决策的证据那么将被定性为违规操作。因此,平安资管是否能拿出“决策依据”成为违规交易的关注焦点。

缘起海欣股份

今年1月份,平安资管在海欣股份上的三天同日反向操作引起了深圳证监局的“高度关注”。

1月4日、5日、6日连续三天,平安资管不同账户现身上证所大宗交易平台,对海欣股份进行自卖自买行为。1月4日,以6.67元的价格成交1200万股;1月5日,以每股7.24元的价格成交1700万股;1月6日,以每股8.13元的价格成交150万股。上述三天同日的买卖席位均是“平安资产管理有限责任公司”。

知情人士称:“因为交易席位在深圳,后来查到是平安资产管理公司。”市场也曾在1月7日对平安资管上述海欣股份的交易质疑,平安资管对外的解释是:由于股票组合的配置调整,需要按照公允价格进行大宗交易,把部分股票从一个资产组合调到另一个资产组合,所以基本以当日收盘价成交。

进行上述1月份对海欣股份的腾挪之后,平安资管在海欣股份中的前十大流动股的账户发生变动,由原来去年四季度两个账户(“中国平安保险集团股份有限公司—集团本级—自有资金”和“中国平安人寿保险股份有限公司—万能—个险万能”)替换成今年一季度的另三个账户(“中国平安人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品”、“中国平安人寿保险股份有限公司—分红—团险分红”、“中国平安人寿保险股份有限公司—投连—个险投连”)。经过“倒腾”之后,平安资管持有海欣股份由4.74%下降到一季度的3.99%。

“如果是对倒拉高出货,应该会大比例减持套现,平安采取的是对二级市场影响较小的大宗交易,而且用同公司的账户来对倒很容易被查,所以从这一点来看不太像要对倒拉高出货。”某基金公司经理分析称。

> 现在关键是要看平安资管的基金经理是否对海欣股份进行严密的调研,平安不同账户变动的授权、交易执行、评估等等方面是否有据可查

此外,同时平安资管在1月份进行了大规模的内部账户“调仓”行为,记者查到,1月4日至1月6日,平安资管进行了共25次内部调仓行为,而海欣股份也正处于这几天平安资管大“调仓”期间。

举证成关键

平安资管在海欣股份上连续三天同日反向操作,根据监管规定,同日反向操作并未被禁止,但是对这种操作手法监管越来越严。

2008年证监会发布的《证券投资基金管理公司公平交易制度指导意见》,其中第十九条规定,相关投资组合经理应对异常交易情况进行合理性解释。

为了防止违规交易,监管层对同日反向操作的规定更加明细,今年5月份末证监会发布《证券投资基金管理公司公平交易制度指导意见修订稿》,其中规定“不同组合之间同日如果在特定证券上存在反向交易,监管部门要求对其因策略客观需要的反向交易,公司应将决策依据留存备查”。

从上述法规看来,同一公司不同账户的同日反向操作并未被禁止,但是新的规定要求更加严格。

上述知情人士表示,现在关键是要看平安资管的基金经理是否对海欣股份进行严密的调研,平安不同账户变动的授权、研究、决策、交易执行、评估等等方面是否有据可查,是否按照严格的管理来执行操作,“拿不拿得出证据是关键。”

据记者了解到,平安资管公司建立了涵盖投资研究、股票池管理、投资审批、投资风控、防火墙等一系列股票投资风控制度,并在投资IT系统中固化关键投资业务流程,但是是否在海欣股份上遵循了这一风控制度尚不得而知。

另外,平安证券曾在1月4日发布给予海欣股份“推荐”的报告,题为《直肠癌治疗性疫苗(APDC)价值凸显,股价至少低估50%》,发布时间点也与平安资管同日反向操作时间点一致,由此平安在海欣股份是否存在“先买后推”的嫌疑?

上述知情人士称:“这个并不是此次监管调查的重点,况且平安证券和平安资管如先后对海欣股份进行严密的调研,都有一套决策程序和报告程序,就很难断定两者在这只股票上有联手关系。”

今年以来,证监部门对公募基金、券商、上市公司等机构进行了系列严查行为,但是对于保险资产管理和私募基金并未涉及。而现在,平安资管作为保险资产管理也被列入调查范围,“监管手法是越来越严格了,监管范围也越来越广,平安正是撞到了这一严查时间点。”一位市场人士如此评价。

寿险突围问计 国寿商洛保险样本调研

■ 本报记者 欧阳晓红 商洛报道

一向被视为保费收入调节器的银保渠道正在逐渐褪去昔日光环,个险渠道重回舞台中央。

保费增速下降、权益投资浮亏,行至今日,寿险业面临增长瓶颈的困境。中国保监会主席吴定富在不久前的一次内部会议上亦提问:何谓保险?保险业该怎样发展?

或许在大唐诗路之源头的陕西省商洛市,业界可以找到些许答案。6月12日,一位赴商洛调研的保监会人士坦言,保险业已走过靠铺设机构,盲目扩张的初级阶段,进入了精耕细作的新时期。

商洛样本

对于今年尚未“过半”的短险保费,“或许是因为今年整体经济状况欠佳,外出务工农民相对较少,他们买保险的意愿不是很强。”中国人寿陕西商洛分公司副总经理刘弢如此解释。

据国寿商洛分公司的数据显示,截至6月10日,短险保费882.14万元,占计划的32.27%,不过,公司个险首年期交、十年期以上业务、个险短险均居全省前列,且提前实现过半任务。

而这源自于刘弢这个团队在农村市场的精耕细作。刘弢看起来很清瘦,从外表看,没人能想到这位全国五一劳动奖章获得者曾与癌症死神擦身而过,其体重较从前足足轻了50斤,但他在保险业的分量却举足轻重,其从业状态亦耐人寻味。

鉴于商洛所辖七县一区均为国家贫困县(区),外出务工是当地农民主要的经济来源。而由于外出人员从事的多是高风险职业,农民工每年发生意外事故近百起,这给本来贫困的家庭雪上加霜,国寿商洛自2006年起,在陕西开展了外出务工和计划生育系列保险业务。

利用外出务工人员在传统节日集中返乡的时机,刘弢带领营销员走村入户,宣传相关国家政策和保险条款。截至2010年底,商洛分公司累计为外出务工人员承保10多万余人次、向近万农户提供了养老保险服务,而公司个险营销队伍已发展到近4000人,个险保费收入12年间增长了38倍。

一位商洛分公司人士坦言,目前该公司占有绝对市场份额逾七成,银保渠道方面,人保寿险是其潜在竞争对手,市场份额为20%左右;而个险方面,泰康人寿是其主要竞争对手,但泰康人寿市场份额仅百分之十几。目前,国寿商洛的七成市场份额较四年前的97.7%已有差距,但保持绝对占比并非易事。

为此,商洛分公司提出“三个创新”。一是创新工作机制,公司将农村小额保险推广工作纳入年终考核;再者是创新承保机制,如各级公司采取乡镇统保模式,“全村统保模式”、“联动合作模式”“小型团单模式”以及与新合疗、小额信贷合作等模式,动员和引导农民投保。最后是创新理赔机制。

据统计,今年,国寿商洛分公司的小额人身保险已覆盖到7个县区、31个乡镇、16500人,保费收入38.6万元。已发生各类小额保险赔案37起,赔款20.4万元,占总保费收入的52.8%。

遭遇瓶颈

商洛小额保险样本或许昭示着个险渠道重返舞台的简单逻辑。

“面对增长瓶颈,目前不少保险机构以及从业人员都试图寻找突破口;但在商洛或许我们能找到答案。”上述保监会人士说。

的确,原本与股市有着资金“跷跷板”作用的寿险已经吸金乏力;诸如上证综指表现疲软的4月,保费收入亦增长乏力,环比亦出现负增长;如4月保费收入为1090亿,较3月的1534亿骤减444亿,降幅达四成。

不仅如此,投资方面,统计数据显示,5月份投连险各账户单月平均收益为-2.67%。

一位资深保险从业人员说,似乎寿险业走到了一个胡同口,在保监会加强监管的背景下,处处有可能踩红线,同时,投保人更为理性,令保费增速放缓;一季度银保渠道收入缩水15%,加之今年来的投资收益不容乐观。

正如上述保监会人士说,保险业走过扩张规模、铺设机构的第一步,又遭遇银保渠道疲软,已行至靠产品创新、靠集约化、精细化管理的新时代,个险渠道将再受追捧。

实际上,由于在营销渠道方面,寿险业保费受到银保限制的打压,各家公司也都顺势调整渠道策略,个险渠道渐成争夺的焦点。很多保险公司的应对策略之一便是增员——据保险中介报告显示,一季度,全国保险营销员增加近4万人。

> 保险业已走过靠铺设机构,盲目扩张的初级阶段,进入了精耕细作的新时期

吴定富日前亦表示,当前保险业已经进入一个新的发展阶段,如果继续走粗放发展的老路,现有的资本、技术等市场要素,支撑不了高投入、高成本、高消耗、低效率的增长模式。惟有立足保险本业,专业化经营。

个险渠道回归或许是对专业化的印证。但个险渠道增员很难留人更难,由于体制原因,保险营销员的身份与社保问题等,暂难得到确认。又有多少人会成为像刘弢那样的保险人呢?

“尽管有难度,但至少要开始重塑保险业形象,刘弢便是一个保险符号。”上述保监会人士说。

农银汇理基金 农银汇理 增强收益 债券型证券投资基金 公开发售

大宗交易暴增 地方国资成减持推手

■ 本报记者 张勇 上海报道

2011年尚未过半，委靡不振的A股市场，大宗交易成交额却已达631.8亿元，逼近2009年的642.5亿元年成交额，并向2010年的891.8亿元冲刺。

而实际上，从今年3月份开始，大宗交易系统成交就迅速放大，月度成交额均超百亿。突然暴增的数字，或许与地方债务危机蔓延至A股市场有关。

虽然相对于数万亿元的地方债务而言，一年几百亿元的大宗交易体量似乎很难与之相提并论，但一直帮助"大小非"减持、从事大宗交易业务的一家公司的负责人透露，地方国资的确有通过减持部分国企上市公司股权，以紧急应付地方债务清理中出现的危机情况。而如果这一情况继续下去，2011年的大宗交易总量无疑将突破千亿元的规模，并创出九年来的新高。

A股2011年大宗交易月度成交情况



数据来源：WIND资讯

A股大宗交易年度成交情况



数据来源：WIND资讯

逆市突增

Wind统计显示，截至6月16日，仅半个月时间，A股大宗交易成交金额达到64.2亿元，超过5月份155.3亿元的四成，而且高于2月份全月61.6亿元的水平。而这种暴增趋势，从今年3月份就已显现。虽然近期大宗交易月超百亿与去年11月242.9亿元的单月金额尚存差距，但上海某大型券商研究所所长认为，以目前趋势来看，今年下半年的某个月份创出历史新高的可能性并不小。

"去年11月情况较特殊，该月的A股总体成交量非常大，仅沪市的成交金额就达4.6万亿元，是历史上成交金额第二高的月份。"上述研究所所长称，如果考虑市场的背景，最近三个月仅有2万亿~3万亿元规模、市场低迷的情况下，大宗交易依然有如此高的成交量，更加说明"大小非"减持的冲动之大。"所以我判断一旦市场热情有所增加，大宗交易的成交金额更会放大。"

如果以目前每月过百亿的成交估计，2011年的大宗交易总金额有望超过千亿，无疑将创出历史新高，并远超以往年份。

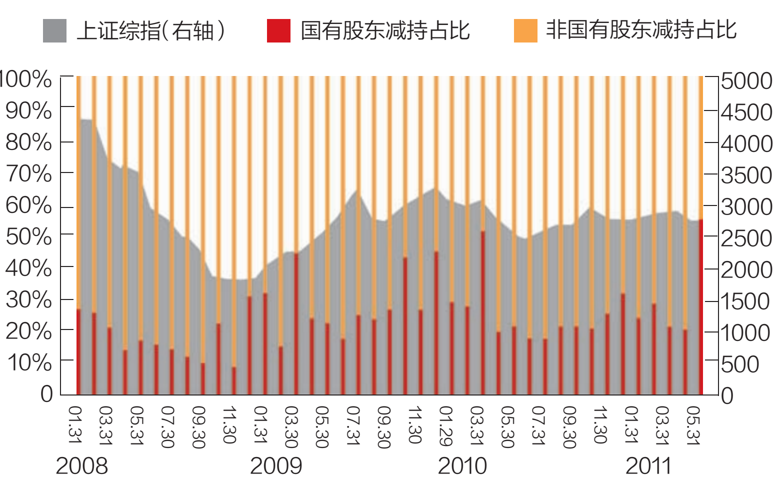
启动于2002年的沪深两市大宗交易平台，在最初的五年里并未形成气候，2002—2007年的成交金额虽然逐年增长，但都仅在30亿元的规模之内。

2008年4月20日，证监会发布《上市公司解除限售存量股份转让指导意见》，要求"大小非"以及新老划断后新上市公司IPO前的股权，预计未来一个月内公开出售超过总股数1%的存量股，应当通过证券交易所大宗交易系统转让所持股份。自此，大宗交易平台开始引起市场关注。

地方国资身影

然而，大宗交易成交暴增背后的推手是什么？多位从事大宗交易的人士告诉本报，目前大部分大宗交易的发起方还是希望套现的股东，而其中地方国资的身影似乎越来越多。

发布减持公告上市公司的限售股的国有与非国有股东减持情况



"就在今年，我们已经通过大宗交易平台接下了几十家'大小非'的上市公司股权，其中有不少的国资国企，估计未来一段时间还会有很多这种业务要操作。"注册在上海的一家投资公司负责人近日对本报表示，最近两三个月，地方国资减持上市公司股权的动力非常大。

据上述负责人介绍，他们的投资公司从三年多前就开始从事大宗交易的"掮客"生意，从最初的为买卖双方牵线直至现在的直接买下减持股份，目前已在这一圈子里小有名气。其透露，"我们一般是以九折左右的价格拿下股份，再找机会出掉，市场好的话，一年的收益可以翻倍。"

"如果要卖股份的机构是上市公司的大股东，这笔大宗交易的业务就会比较有空间。"上述投资公司负责人说，"大股东对公司的情况很了解，我们对买下股权就更有把握，如果未来一段时间上市公司会有比较好的基本面变化，那么我们就不会在折扣上太多计较。"

而最近一段时间，上述负责人发现其接触的希望减持的股东里，国资国企的"大小非"在不断增加。

中投证券根据上市公司的减持公告和均匀减持模型测算表明，5月发布了减持公告的上市公司股东共减持5亿股，环比大幅上升108%。从被减持上市公司的股东性质来看，国有股东减持占比约为55.4%。这一比例创出近三年来的新高。

虽然通过大宗交易市场的成交披露资料很难判断卖方的具体身份，但从被成交的上市公司角度或许能看出一些端倪，华新水泥、风华高科、百利电气、自仪股份等多家地方国资控制下的上市公司都出现在6月的大宗交易成交名单中。

而市场分析人士认为，原本就受到中小板、创业板"大小非"巨大减持压力冲击的A股，在国资国企股东套现冲动之下，继续下行的风险依然存在。

事实上，大宗交易总量的暴增是否真的与近期地方债务危机存在关联，广西区财政厅的一位官员对本报表示，"从逻辑上来看，这种关联存在的可能性并不小。地方债务虽然总量很高，但清理的时候并不是所有的窟窿都要填，真正缺的可能就是几亿或者十几亿的口子，而地方财政可以通过调节其他方面的资金来处理。"

多方消息表明，中央政府正准备清理2万亿~3万亿元可能违约的地方政府债务，这足以让地方财政感到"恐慌"。"地方财政永远都是紧张的。"江西省国资委的一位人士称，如果债务清理的节奏太快，地方上很可能采取"拆东墙补西墙"的办法来应付。

新股套牢1300亿资金 六次破发潮底部逻辑

■ 本报记者 黄利明 北京报道

6月15日，沪市新股三星电气（601567.SH）挂牌，19.98元开盘价距20元发行价仅两分钱，当日，三星电气跌5.45%，换手率仅为21.29%。

这已经是今年来第62只上市首日破发的新股。在今年挂牌的151只新股中，已有127只经历过破发，接近八成。根据本报统计，截至6月15日，今年上市的新股平均跌幅为11%，至少1300亿元打新资金有过甚至依然被套的境地。

不过，在天相投顾看来，9·15大反弹、6·24大行情也恰恰是在这些破发潮中形成的。在如国泰君安中期策略报告直喊"底！底！底！"的声音中，历史会否再次惊人地相似？

打新惨淡

目前，今年上市的新股中，海南橡胶累计涨幅最高达95.99%，但累计涨幅超过30%的却仅有4只。更多的新股步入下跌通道，累计跌幅超过30%的新股达到16只，其中安居宝跌幅高达41.89%。今年来，151只新股募资1600亿元，破发率接近八成，其中有四成挂牌首日即告破发。以破发八成粗略估算，涉及被套资金约1300亿元。

6月15日，比亚迪北京路演现场，提前到场的分析师在讨论是否报价。一位参会的分析师坦言，大家都是想来看看，有的基金公司就来三四个人，但未必报价。

同时，冷遇也蔓延至一级市场。八菱科技因询价机构数量未达20家而被迫中止了IPO的发行，成为A股史上首家中止发行的公司。受此影响，同属汽车及配件类的比亚迪也将询价时间由通常的3天延长至6天。

一位公募基金研究员则依然对庞大集团的破发心生余悸，表示近期新股市场的惨淡更令机构难有投资热情。

4月28日挂牌的庞大集团，发行价45元，上市首日股价最高即为38.6元，至6月15日已累计暴跌34.89%，令63亿元资金深套，其中包括新华信托2.6亿元、银河基金1.93亿元，已分别浮亏9101万元、6735万元。

根据申银万国统计，仅在4月份，9类网下询价对象合计亏损高达5.9亿元，其中基金排名第一，占比高达32%。

今年A股发行步伐紧凑，天相投顾统计显示，截至6月10日，A股一级市场共发新股151只（不包括太行水泥换股上市的金隅股份），募资1600亿。首发金额在不到半年内超越了2008年并向2009年的水平靠近。

相对应的是，今年A股大面积破发，投资者纷纷"用脚投票"，网上中签率也屡创新高。6月6日上市的双星新材刷新了此前由庞大集团创下的21.57%的中签率，达到65.5%。

申银万国报告称，5月二级市场资金流出多于流入，一级市场新股申购资金也进一步减少，不到1000亿元。目前新股发行价格/投价报告下限已经下滑至0.6倍~0.8倍。从历史看，新股定价接近底部。

改革功效

破发狂潮延续至今，正是新股发行制度改革启动两周年。虽然改革还需继续，但效果正在显现。

2009年6月，新股发行改革直指"缩小一二级市场差价，完善询价和申购的报价约束机制，淡化行政指导，形成进一步市场化的价格形成机制"。去年11月的第二次改革则在此基础上，进一步完善报价申购和配售约束机制；扩大询价对象范围，充实网下机构投资者；增强定价信息透明；完善回拨机制和中止发行机制。

两年来，一二级市场差价、超募、高发行价等问题确实有所缩小。而今年以来大规模的破发潮，也倒逼了市场渐趋理性。

据公开数据统计，2007年至2009年7月IPO重启之前，新股上市首日平均涨幅、平均发行市盈率分别为162.56%、28.59倍，其中2007年8月上市的方圆支承上市首日涨幅甚至高达491.13%，同期亦有8家公司超过400%。

2009年6月新股发行制度改革后，新股发行重启，当年新股上市首日平均涨幅、平均发行市盈率分别为80.71%、52.13倍。2010年上述数据分别为42.42%、58.82倍，而今年以来则为10.75%、57.06倍。

由此可见，虽有市场本身的低迷因素存在，但随着新股发行改革的推进，一二级市场差价、超募、高发行价等问题确实有所缩小。长期以来高价发行的状态也在最近的破发潮开始有所改变，也倒逼了市场渐趋理性。今年5月以来的新股上市首日平均涨幅、平均发行市盈率分别为8.61%、37.6倍。

不过，依然有一券商研究所总经理表示担忧：改革虽起到了一定作用，最重要的还是加强监管，防止其中存在的利益输送问题，否则市场低迷存在破发风险，为什么还有那么多机构高价申购。这种畸形推高后，受损更多的还是散户，但散户也越来越聪明，会用脚投票。

破发底部信号？

近十年来，A股曾出现6次较大规模的破发潮，分别是2004年8月、2006年8月、2010年2月、2010年5~7月、2010年9月以及今年的上半年。天相投顾分析师仇彦英研究认为，9·15大反弹、6·24大行情也恰恰是在这些破发潮中形成的。而IPO的停发更多意味着市场反弹行情的到来。

今年A股平均市盈率、最高市盈率从1月份的77.36倍、150.82倍，下降到5月份的41.48倍、8.76倍，其间伴随着二级市场对中小板以及创业板个股估值泡沫的挤压以及投资者对于新股投资思路的理性回归。近期，中小板的万安科技发行市盈率甚至已降至17.93倍。

仇彦英表示，从历史上来看，每当新股发行出现供大于求的情况，股市一般都处于弱市盘整的阶段。结合今年的实际情况，高达80%的新股破发率虽不能简单地说历史即将重演，但在疯狂破发之后，市场一定程度的反弹是值得市场期待的。当新股发行市盈率开始低于二级市场，并且上市后破发成为越来越普遍的现象时，一般意味着大盘阶段性的底部开始出现。

对于2011年中期策略，国泰君安甚至用"底！底！底！"为标题出具报告，指出2010年下半年是经济回落下股市的一个反弹，下半年股市会在一片悲观中确认底部。

不过，国开证券研究中心总经理程文卫指出，在货币收紧情况下，资产价格自然会下降，今年恐难再有趋势性机会。另据记者了解，坚持新股市场化改革以来，监管层也一直未有再以行政手段暂停新股发行的计划。

上证指数以及近十年A股六次破发潮



资料来源：天相策略

*ST广夏重整先收股 仍留两笔糊涂账

■ 本报记者 胡中彬 北京报道

苦等多年的银广夏（000557.SZ，*ST广夏）投资者，终于在该股破产重整期限的前三天见到曙光。

6月13日，*ST广夏公布重整公司出资人权益调整方案，宁夏宁东铁路股份有限公司（下称"宁东铁路"）及（或）其关联方成为潜在重组方。

但让投资者转喜为忧的是，这份重整公告信息非常有限，"丢下了两笔糊涂账"，债权人方面对方案的态度也不明朗。而且其提出的股权让渡方案，令重组方以3.2亿元资金撬动价值约6亿~7亿元的股权。在*ST广夏的破产中担任破产管理人的宁夏国资委，持有宁东铁路逾两成股份。语焉不详的重整方案以及重组方"以小博大"轻松获益，被投资人质疑为"最后时刻拿出方案搪塞股民签城下之盟"。

两笔糊涂账

根据银川市中级人民法院的裁定，*ST广夏的重整计划提交时间从今年3月14日延期三个月。停牌数月后，大限"崖"前仓促亮相的重整计划，提出了股权让渡方案，中小股东平均让渡所持股份的14.6%；第一大股东浙江长金实业有限公司（或其受让人）让渡所持股份的70%，按该股总股本6.9亿股粗算，让渡股份约为1亿股。但受让比例是根据何种依据确定并未提及。

上述股份按*ST广夏停牌前收盘价7元/股算，价值约7亿元；按其停牌前20个交易日均价5.83元/股计算，让渡股份的成本价接近6亿元。而此前*ST广夏曾公告，截至5月底，29家债权人申报债权，申报债权金额合计为5.6亿元。而据本报了解的信息，由于许多债务时间较长，确认口径存争议，因此最终确认的债权金额与债权人申报的有较大差距，而对债权人的偿付比例最低者将不到五成。

公告称，"重组方将为银广夏重整提供约3.2亿元资金支持，并将通过定向增发等方式向银广夏注入净资产不低于人民币40亿元且具有良好盈利能力的优质资产。"

因此，单就此次让渡股权而言，重组方甫一出手就靠提供3.2亿元资金及资产注入承诺，获得了价值6亿~7亿元的股权。

一位投行人士称，在上市公司破产重整中，中小股东让渡股权有较多先例，但应该是一揽子方案，而*ST广夏的重整是"有头无尾"，丢下了两笔糊涂账。

有关3.2亿元的支出是一笔糊涂账。按照破产法，债权登记表要提交第一次债权人会议，但现在债权金额到底是多少、偿付比例如何都没有公开。重组方将来是银广夏的控制人，这3.2亿如有结余，将来也就归重组方支配。因此，管理人对于重组阶段要花多少钱、具体花给谁一定要讲清楚。不讲清楚就要所有股民让渡股票，没有道理。

有关未来资产置入是第二笔糊涂账。方案称将来是要用定向增发的方式置入资产，但定向增发的价格如何确定、拟置入资产的盈利状况如何才是关键。

上述投行人士认为，如果重组方将来定向增发的条件合理、方案可行，则股民现在让渡股票才有讨论的意义。

"揭纱"重组方

事实上，*ST广夏早已"没有经营活动和经营资产，严重资不抵债"。经历了多年重组的波折后，众多股民期望能迎来一家有实力的重组方。

> 中小股东让渡股权有较多先例，但应该是一揽子方案，而*ST广夏的重整是"有头无尾"，丢下了两笔糊涂账

此次现身的宁东铁路，系宁夏国资委监管的企业。官方资料显示，宁东铁路注册资本30亿元，其中，宁夏回族自治区政府以股权资产出资，占5%，神华宁煤集团以矿区新建铁路出资，占34.5%，信达资产管理公司以股权资产出资，占30.5%，华电国际电力股份公司、黄河上游水电开发公司、宁夏大唐国际大坝发电公司各占一成。

记者发现，公司最大股东神华宁煤集团与宁夏国资关系更为紧密，该公司注册资本101亿元人民币，其中神华集团占51%，宁夏回族自治区政府占49%。

这意味着，宁夏国资方面持有约22.5%宁东铁路的股权。

宁夏国资委是*ST广夏重组的实际管理人，宁夏国资委主任和副主任分别担任*ST广夏管理人的组长和副组长。

"实际上，有相关机构为管理人推荐了资产规模和利润都更高的重组方，但最终没能获得认可，其中一个原因是管理人希望重组方能够将总部迁至宁夏。"有了解过该公司的投资人士表示，即便当地国资委有充分的理由支持旗下企业上市发展，但既为管理人又为受益人的双重角色，加上语焉不详的方案，更容易让人浮想联翩。

记者曾致电宁夏国资委方面多位相关人士，均未获得对此的回应。

另外，值得注意的是，宁东铁路第二大股东——信达资产管理公司同时也是*ST广夏前十大股东之一（持有375余万股），是重整方案通过与否的主要力量之一，其投票权是否有效也值得商榷。

重组方案中提及宁东铁路净资产超过40亿元，但铁道部一位熟知宁东铁路的人士称，依国家公布的铁路建设标准，铁路按照1200万元/公里的支出计算，宁东铁路的里程约210余公里，资产值约为25.2亿元，再加上车站、运输设备、泵房等资产约2亿~3亿元外，上述评估的净资产数值中应该包含了较多的"无效净资产"。他表示，无效净资产即为铁道两旁各有30米的绿化带，这部分土地资产也计入了净资产中，但其不能带来任何现金收入，因此，应该留意具体评估方法。

银行理财“深度打击” 公募基金产品短板凸显

■ 本报记者 赵娟 程志云 北京报道

最近，王女士买了一款某商业银行 14 天期限、预期收益率 4.1%的人民币理财产品。作为北京一家基金公司的销售人员，她并没有像过去一样投资自家公司的新基金。年初以来，有不少同事在向她推荐银行理财产品，现在，她和家人的手机上几乎每周都能收到多家银行的理财产品销售信息。

银河证券基金研究中心研究总监王群航在多个城市银行进行基金培训时也发现，银行理财产品几乎完全击败了基金发行，为什么？答案让他很吃惊：理财产品的收益率高且稳定，今年到目前为止没有出现过纰漏。有多高？8%！

作为开启中国人理财观的证券投资基金来说，从被热捧到被冷落，这些变化正真实地在身边发生。

2007 年顺风顺水，2008 年后三年不见起色，在如今负利率和股、债双“熊”的市场中，基金作为专业资产管理者，竟然手足无措，靠天吃饭下收益与发行双输，亮不出真正适合当前阶段的产品；相形之下，银行的“副业”理财产品倒是如鱼得水地享受快速扩张的乐趣。

近 30 倍的差距

Wind 数据显示，目前各银行在售的人民币理财产品有 144 款，这些产品期限设计从 2 天到 1 年各异。而其中 46 款产品是委托期在 1 个月之内的超短期产品，这些产品的预期年化收益率平均就达到 3.84%，现行的一年期存款利率仅 3.25%。例如南京银行一款投资债券、利率、票据的 7 天期限产品预期收益率就高达 5.3%。

2009 年后，银监会叫停了大部分银行理财产品的“涉股”投资以及信贷理财，目前大多数产品投资于债券、信贷资产、利率和票据等。不过，银行仍代销一些房地产信托产品，预期收益率有 8%左右。

记者了解到，某国有银行私人银行销售的一款理财产品预期年化收益率也达到 8%，该产品小范围、小规模销售，期限很短，常滚动募集，实际上是为了解决银行一位房地产老客户的周转资金之急，由其房地产资产作为抵押。在江浙地区，投资于城投项目、中小企业融资项目的少数不公开募集的银行理财产品收益率甚至超过 10%。

一位券商人士表示，其营业部一些以往投资股票的客户现在纷纷将资金转向银行理财产品。

根据普益财富发布的数据统计，截至 6 月中旬，二季度银行已发行理财产品达 2941 款；而今年一季度，银行理财产品的发行达到 3691 款，同比增幅达 107.71%，发行规模约计 4.17 万亿元人民币。

与基金销售相比，这的确是冰火两重天。

近日，招商基金旗下 TMT50ETF 及其连接基金因销售不理想延长募集期一周。而 6 月初结束募集的泰信中证 200 指数基金在发行的最后一天中午才获得了几千万元的认购，勉强募集 3.17 亿份。目前仍有 23 只新基金在银行渠道“扎堆”发行。

今年前 5 个月，所有各类新基金募集总金额仅为 1466.58 亿元，1 季度银行理财产品发行规模是这一数字的 28 倍。

银行制胜

一位债券基金经理坦言，如今遇到股、债双“熊”，债券基金的收益率也不稳定，银行理财产品期限设计灵活，有明确的预期收益率，虽没有担保，但一般能兑现，在负利率时代的确很有市场。

银率网数据库统计，今年 5 月份共有 1269 款产品披露到期产品数据，仅有 4 款未达到预期收益率，达标率为 99.7%。

实际上，银行理财产品的高收益率比拼已是利率市场化的变种。去年底至今，紧缩货币政策下银行“揽储”需求大增，“狂”发人民币理财产品成为其手段之一，因此多为短期产品。

上海一位基金公司高管也发现，今年在月末、存款准备金缴款日附近，短期银行理财产品的发行会明显增加。

“银行体系内如此缺钱，怎么可能还让大量资金通过代销基金流向体系外呢。从去年开始，在银行存款压力下，基金销售就已经越来越困难。”他称，银行渠道为王的优势表现得淋漓尽致。

而紧缩货币政策的大背景下，从收益率和灵活性的角度看，银行理财产品的优势的确得以发挥。其投资风险定位低于信托和基金产品，而且与证监会对基金产品收益预期的严格禁言不同，银行理财产品可宣传预期收益率。

上述债券基金经理表示，银行理财产品多数是短期封闭产品，没有流动性考虑，如果全部投资信用债或短期商业票据，是可以达到年化 4%左右的收益的。目前，基金虽然已被放行投资中期票据，不过短期商业票据依然是基金不可触碰的品种，而目前这类产品的收益率基本高于债券市场其他短期品种的收益率。

也有基金人士质疑银行理财产品的高收益存在虚假情况，理由是可能存在银行让利。

很多银行理财产品是“资金池”的概念，将债券、信贷等诸多生息资产放到一个资产池中，按照投资者不同的投资期限、风险收益的需求配置资产。记者了解到，很多银行会采取降低费率等方式增加投资者的收益，还有理财产品甚至把一些高收益的长期债券装入不同期限的短期产品中提高收益率。

也有银行内部人士提示，高收益理财产品其期限可能是超短期，规模可能都不是很大，一旦银行资金重新宽裕起来，这个收益率无法持续保证。

> 弱市给基金投资上了深刻的一课：基金产品设计、部分基金投资策略应考虑市场的变化和投资者的需求

熊市中露短板

在牛市中壮大的基金公司似乎从未将银行理财产品看在眼里，一位基金公司总经理直言，银行理财产品的设计和管理者很多就是交易员而已。

但是，牛市不来，熊市漫漫。

两年来，新基金发行无数，基金公司称要进行产品线的完善，虽然也有低风险的固定收益类产品，但的确比不上银行理财产品的吸引力。

就债券基金而言，截至 6 月 15 日，一级债基的平均收益率为 -0.96%，二级债基为 -1.38%，纯债基金 0.87%，表现最好的为两只超短债基，平均收益率为 1.6%。半数以上债券基金为亏损状态，甚至纯债基金也有个别出现亏损。

如上述债券基金经理所言，债券基金并没有表现出稳定的收益率，尽管过去债券基金的收益曾经高过 10%。

正是股票投资、打新股，以及投资于股性较强的可转债拖累了债券基金。从债券基金的设计和表现看，基金公司天然在追求“股性”，而排名压力下，“博收益”是其投资的最大出发点。

目前市场上的纯债基金和超短债基金仅 5 只，百余只债券基金为可投资权益类资产。一位纯债基金经理表示，基金公司比较相对收益，市场好时可投资股票的债基收益率优势明显，自然没有公司愿发纯债基金；而从投资看，只要一年中股市有一次机会，即使配置可转债就会比拿着其他债种收益率好很多，因此，谁也不愿放弃哪怕一次机会来博收益。

不幸的是，今年到目前为止，这个机会尚未出现。

就保本基金而言，其通常只对认购资金承诺保本，且必须持有到期，未到期的产品也常出现负收益；因保本期限制，使保本基金在流动性上完败。

而货币基金需应对随时赎回，对资产的配置比例有严格要求，投资收益不及现在有短期封闭期的银行理财产品。超短债基金也因必须应对赎回和一年期收益的考核，简单计算其年化收益率目前最高也仅 3.2%。

纵观各类基金固定收益类产品，似乎仅有最新流行的创新产品分级债基可以和银行理财产品竞争，富国、博时的分级债基中的保守类份额，年化 4%左右的收益率、半年一次打开封闭。但这类产品的激进型份额若遇债市持续较差的表现，却不得不承受压力，相当于用激进投资者的资产保证保守投资者的收益。

基金业不仅在发行上受制于银行，如今，股票型基金不赚钱，使得行业遭遇信任危机，只能看着别人赚钱。面对银行理财产品的热销和基金相应产品的空白，王群航直呼，作为专业的投资机构，基金公司情何以堪。

对于一直以来打着“创新”旗号的基金业而言，真正拥有稳定收益率又能兼顾流动性的产品难道依然只能在梦里？

*ST 天目卖壳前传 章鹏飞两头举债玩砸资本腾挪

■ 本报记者 仇子明 上海报道

1993 年便登陆 A 股市场的“中国首只医药股”又要卖壳了！

6 月 7 日，*ST 天目（600671.SH）停牌。13 日，公司公告称大股东杭州现代联合投资有限公司（下称“现代联合”）正在筹划资产重组。本报获悉，与现代联合洽谈的是河南中瑞集团，若一切顺利，中瑞集团及其下属企业的名字将于 7 月 12 日出现在重组草案上。

上海券商投行人士向本报证实，现代联合至少在 2009 年起就筹划天目药业卖壳事宜，但因要价过高，谈判几年下来一直没有谈成。而恰恰在这“断断续续”的几年中，*ST 天目两度戴帽，业绩连年下滑，药品屡报不合格，实际控制人章鹏飞两头举债，隐瞒关联身份占用上市公司巨款，已被证监会两度责罚，章鹏飞亦被列为“市场禁入者”。

劣“绩”斑斑

2011 年 5 月 4 日，天目药业戴帽加星，变身“*ST 天目”，离上次摘帽，正好三年。

2007 年，ST 天目扭亏为盈，于 2008 年 6 月摘帽。2008 年，公司实现净利 408 万元。好景不长，天目医药 2009 年、2010 年再度亏损 7532 万元和 8829 万元。由此再被实行退市风险警示，并遭遇连续两个交易日跌停。

现代联合自 2006 年入主天目药业，其掌控的几年间，该公司业绩不断下滑，产品的质量亦频频报忧，多次被不同省市药品检验部门通报产品问题。

现代联合以 19.32%持股权为*ST 天目第一大股东，章鹏飞持有现代联合 89.5%股权，为实际控制人。

上海一位券商投行人士向记者证实，至少从 2009 年起，他就和现代联合有过接洽天目药业卖壳事宜，“但章鹏飞要价太高”，所以断断续续谈了两年多也没谈成。

据了解，章鹏飞以天目药业重组为由，要求重组方向现代联合及其关联公司提供巨额借款，但即使重组告吹，这些款项也未能按期偿还。

2009 年 4 月，深圳市众望投资集团公司（下称“众望投资”）与现代联合签订关于天目药业重组及股权转让协议，众望投资将借款 4000 万元予现代联合，用于后者偿还占用的上市公司款项。但拿到 4000 万元后，天目药业终以国家对地产实施宏观调控政策等为由叫停了重组。除了向众望投资借款外，章鹏飞和他的“现代系”还向众望投资旗下的地产公司有借款，至 2010 年一季度，累计达 1.2 亿元。

来自某券商投行部人士的消息是，“我们当初安排了一家通信业公司借壳天目药业，他们和众望投资洽谈重组的事情，我们根本不知情。”而现代联合向这家通信业公司的借款亦有 4000 万元。此外，现代联合还向浙江本地企业杭州恒逸纺织（化纤）集团接洽过卖壳事宜，并向该企业借款 8000 万元。

据天目药业 2010 年年报，章鹏飞对上市公司的欠款已达 2.39 亿元，且逾期未偿还，因此，其所持上市公司股权已被多重质押、冻结、轮候冻结。

重组阴影

一方面向上市公司隐瞒关联身份高额举债，一方面又向不同潜在借壳方以重组为由频频借款，章鹏飞的钱去了哪儿？

公开资料显示，章鹏飞的“现代系”起家于专业卖场，2006 年后将专业市场与地产开发相结合，构建商业地产的经营模式。

章鹏飞起家项目之一是浙江食品市场，建筑面积达 23 万平方米。但记者了解到，今年一季度，该市场的三期项目已停工，原因是资金吃紧。

在现代联合持有的上市公司股权被全部冻结前，章鹏飞已减持两笔，约 385 万股。

至于何时向上市公司还钱，章鹏飞公开表示，只要能融资就能还款。而如果 2011 年再度亏损，*ST 天目将被暂停上市，仅剩下半年多时间。故此，中瑞集团对于章鹏飞和上市公司无疑是一根救命稻草。章鹏飞近年给上市公司留下的债务黑洞，依然是重组顺利进展的绊脚石。

记者获悉，中瑞集团拟注入上市公司的核心资产为旗下的瑞茂通股份有限公司，主业为煤炭供应链管理。

此外，因天目医药的虚假陈述，北京、浙江、上海三地的律师事务所已开始征集中小股东的股权，计划向上市公司索赔，这一波澜又让现代联合的卖壳蒙上阴影。

激励机制不足 私募基金经理也单飞

■ 本报记者 李保华 深圳报道

公募基金的“离职潮”也蔓延到了私募基金行业。

年初至今不足半年的时间里，有至少 10 家私募基金已经或即将分家另起炉灶。而不完全统计数据显示，截至 2010 年底，私募基金行业自诞生以来，“分家”的只有 8 例。

“七岁”的中国私募基金行业正在逐渐步入“少年的烦恼”：迅速扩张—业绩分化—公众监督—行业压力增大—从业人员流动……似乎在走着公募的老路。如今“分家”频现，也像公募一样，主要是因为存在激励机制不足的问题。

私募投资网总监杨继认为，这表明中国的私募基金行业已走过了草莽式运作的阶段，会促进分配治理机制逐渐走向成熟。

自立门户潮起

本报近日获悉，近期深圳两家小型私募将有创始合伙人“出走”，成立新的私募基金。目前，他们的新公司已确定了信托账户和银行渠道。此外，深圳还有一家大型私募的投资总监在三个月前创立了自己新的公司，消息至今没有对外公布。

这并非个案。本报根据公开信息统计发现，年初至今，已有至少 10 家私募基金牵涉“分家”之事。

一个月之前，原深圳市康成亨投资有限公司投资总监韩俊刚对外表示成立了自己的私募公司，并筹备新产品的发行。

拥有 14 年投资经验的韩俊刚，管理资金超过 10 亿元。他曾担任深国投·康成亨 1 期基金经理，该产品的月度收益曾多次进入同期产品的排名前十位。

事实上，继金中和前投资总监邓继军和研究总监彭迅在今年初双双成立新公司后，合赢投资合伙人刘鹰、向日葵投资总经理兼投资总监金晓斌、北京弘酬投资孙燕军、彤源投资基金经理顾峰等相继出走。“（他们）都在自己单干，只不过有些人不想再阳光化而已。”深圳一家私募基金的负责人表示。

▶下转 24 版



中信证券加码股权投资 吴亦兵将赴任金石投资

■ 本报记者 胡中彬 黄利明 北京报道

知名PE投资人吴亦兵即将迎来新的使命。来自多个渠道的消息称，中信产业投资基金管理有限公司总裁吴亦兵即将赴任中信证券旗下另一个投资平台——金石投资，吴亦兵将先担任董事一职为过渡，后续安排为接任董事长一职。消息人士称，该变动将很快对外宣布。

在被迫出售中信建投和华夏基金部分股权后，中信证券盈利能力大幅下降，其成长的天平向投资业务倾斜，这类业务成为其加码买方业务的重要业务板块。

投后管理长项

4月底，中信产业基金总裁吴亦兵现身上海的股权投资论坛并发言，在记者求证关于其工作将发生变动的传言时，吴亦兵予以否认。6月17日，中信产业基金管理有限公司董事长刘乐飞在电话中向记者否认了上述消息，而吴亦兵本人的办公室电话亦无人接听。

但多个消息人士均向记者确认，吴亦兵的工作调动即将正式宣布。据悉，吴亦兵将先担任中信证券旗下金石投资董事一职，而这将是过渡安排，其后将接任董事长一职。现任金石投资董事长为中信证券的董事总经理笪新亚兼任。

目前，尚不清楚吴亦兵是否还会继续在中信产业基金内部任职，但作为私募股权投资基金的一个关键人物，业内人士称其继续任职的可能性不大。

吴亦兵的履历业界早已熟知：著名咨询公司麦肯锡12年工作经历，后曾任联想控股常务副总裁，当时除了协助柳传志全面负责日常业务运作外，也负责直接投资业务，业绩斐然。接近吴的行业人士称，吴亦兵在企业兼并收购及业务整合上有丰富的经验。

2009年底，吴亦兵离开联想控股与刘乐飞精心打造了中信产业基金的平台，刘乐飞任董事长一职。在他们的运作下，绵阳科技城产业投资基金很快应运而生，成为当时国内最大的一只人民币基金。在中信产业基金内部，吴亦兵主要负责投后管理业务，其为投资管理委员会主席。

在吴亦兵的带领下，中信产业基金的投后管理已经成为其一大特色，在业内得到了较高的评价。他从基金最初设立时就专门组建了由许多麦肯锡背景人士组成的咨询团队，这种模式与其曾经管理过的弘毅投资设立弘毅咨询的模式非常相似。

对于金石投资而言，扩张也异常迅速。中信证券2010年报显示，金石投资当年实现净利润4.14亿元，同比增长218%。截至报告期末，公司已有5个项目上市，昊华能源等已开始兑现收益，潜在收益23亿元。另外，2010年金石已完成投资项目35单，投资额合计21亿元。中信证券还对其进行了两轮增资，目前，金石投资的注册资本达46亿元。

在券商直投领域里，金石投资这样的业绩引人侧目，同为首批获得直投牌照的中金公司的直投平台中金佳成几年来未公开披露其投资项目也甚为罕见。

业内人士认为，与中信产业基金相比，金石投资在项目寻找的渠道上更有优势，在投后管理方面则显得非常薄弱，因此，吴亦兵的到来将有望推动金石投资投后管理业务的增强。

股权投资布局

作为中信证券旗下的两个股权投资平台中信产业基金和金石投资，前者为资产管理，后者为自有资金进行投资，在国内股权投资业务高速发展背景下，中信证券对两者都表现出了格外的支持，从金石投资不断获得增资就可见一斑。尽管目前两者已经成为行业的领先机构，但中信证券的目标并不仅仅于此。

> 发展包括直投在内的买方业务是中信证券培育新利润增长点的重要来源。抵御、平滑资本市场波动对公司的影响，开展买方业务正是良好途径

不过，按照证监会净资本管理的要求，直投业务的注册资本只能占据中信证券15%以内的净资本，因此，直投业务的发展依然受限。

据本报了解，金石投资在调研中发现不少好项目，但局限于注册资本限制，不得不剔除一些质地不错的投资机会。因此，和众多券商直投的期望一样，金石投资也期望能争取获得公开募集的政策许可，既增加资本实力，也为投资者提供新的投资产品和渠道。

而这有望很快成行。4月份，中金佳成发起设立了一只名为"中金佳泰产业整合"的基金，募资50亿元，实现了券商直投公司募集资金的首个突破。

实际上，早在2009年金石投资就已有过尝试，当时金石投资与北京市农业投资有限公司合伙设立了北京金石农业投资基金管理中心，通过该机构设立了北京农业产业投资基金，募资10亿元。这种方式与发行设立私募股权基金已有非常大的相似之处。

在券商直投也将更深度进入PE市场的大趋势下，吴亦兵的角色调整也无疑将为金石投资带来基金发起设立、PE基金管理等方面丰富的经验。

另据记者了解，中信证券人士也向记者默认了吴亦兵职位变动一事。中信证券有高层曾向本报记者表示过，发展包括直投在内的买方业务是中信证券培育新利润增长点的重要来源。此前，由于"一参一控"监管要求，中信证券被迫出售中信建投部分股权，现今又出售华夏基金部分股权，由此令中信证券的盈利能力大幅下降，按照其内部的设想，通过直投业务正是培育众多高收益股权投资的重要途径。同时，中信证券内部认为，需要抵御、平滑资本市场波动对公司的影响，开展买方业务正是良好途径。

据悉，为了扩张在股权投资方面的业务，中信证券亦曾考虑过并购一些民营PE机构，现在这样的想法依然在推进。

激励机制不足 私募基金经理也单飞

▶上接23版

4月份，东方港湾的但斌和钟兆民和平"分手"，原投资总监杨云、研究总监孔鹏跟钟兆民一起在深圳福中三路诺德金融中心27楼创立深圳东方港湾资产管理有限公司，比"老东家"多出"资产管理"几个字。

私募基金行业在进入2011年后，分家潮愈演愈烈。本报统计显示，在私募基金发展七年来，公开显示的分家现象不到10例，其中有较大影响的是菁英时代副董事长文婷自立门户创立富来投资；唐雪来离开新价值创立财富成长。

融智投资研究员彭晓武认为，在私募基金不断分家的同时，私募研究员的离职跳槽更为普遍。

激励机制不足主因

2004年2月20日，赤子之心的赵丹阳携手华润信托发行了第一只开放式集合资金信托计划，把中国的私募基金推到了阳光化的台前。这一模式的爆发则出现在三年后的2007年大牛市，是年，包括明星基金经理江晖、何震、吕俊、石波、常昊、田荣华、王贵文、赵军等都离开公募成立了自己的私募公司。

按照业绩进行激励是私募较公募最大优势所在，也是大批公募大佬"私奔"的原因。但这一优势可能并不像外界想象的那样明显。

"当前私募分家现象的主要原因是激励机制不足，一年能为公司创造过亿的利润，但收益也就百来万元而已。更重要的是，这个行业门槛不高，业绩稍微可以的，新创立一个公司很容易"，一位离职从事非阳光化的私募基金负责人称，他之前在一家私募做基金经理时，有多家银行渠道和信托人士找他，希望合伙一起干，他只负责投资，募集资金、办公场地由其他合伙人负责。

上述很多另起炉灶的投资人，大多有较好的历史业绩记录，是私募业中坚力量的一部分。他们的离开也不同程度地影响了原公司的业绩。

彭晓武也认为，他们选择自立门户，主要的原因是私募公司激励不足，利益分配失衡也是重要原因。

一位私募基金兼任投资总监的合伙人对本报表示，当时成立时是四个人合伙的，每人25%的股份，但成立后发现大家的贡献不一样，他提出过调整的意见，但其他几位合伙人明确反对，"就是亲兄弟也要明算账，长期下去大家都没有动力了，还是好聚好散"。

本报获悉，有些离职的私募明星基金经理持有公司不到5%的股份，更重要的是很多承诺兑现不了。

私募"分家"另一个重要的原因，就是投资理念的分歧，例如东方港湾。

目前，私募行业发展迅猛，仅阳光化的私募基金公司就已超过200家。Wind数据显示，截至5月25日，今年已发行319只阳光私募产品，较去年同期增长32.9%。

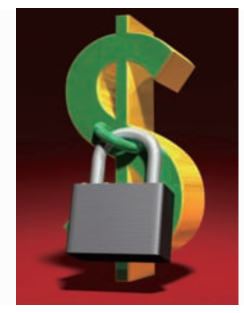
行业快速壮大之下，为了留住人才，目前部分阳光私募公司引入合伙人制度，让渡部分股权，吸引新的合伙人共同创业，并为一些优秀的研究员提供期权。

好买基金研究中心认为，私募基金经理单飞后，很多管理性事务会牵扯基金经理的精力，进而可能对业绩造成影响。优秀公募基金经理转投私募后业绩下滑的例子已经很多，对于私募基金经理而言，"单干"也一样面临着风险和不确定性。

東道® dongdao®
设计与品牌管理之道
www.dongdao.net
业务洽谈请致电：400-890-8989
品牌研究 / 品牌战略 / 品牌设计
CI.VI.LOGO设计 / 包装与产品设计 / 环境设计 / 导示设计
北京环球贸易中心B座10层
tel.010 58257160 / 7161 / 7162 / 7163
fax.010 58257169 E-mail:marketing@dongdao.net
上海静安区铜仁路299号SOHO东海广场1806室
tel.021 33607090 / 7091 / 7092 / 7093
fax.021 33607087 E-mail:marketing@dongdao.net



PE 防“贼”手册
站在投资人角度，防范投资企业的企业家出现道德风险一直是不能回避的问题 31



编辑：邹卫国 e-mail:zouweiguo@eeo.com.cn | 美编：刘会芹

沈国军指武汉国资“倒退” 26
接近银泰系人士称，银泰方面已就诉讼提出管辖权异议

“烦恼”五粮液：股民诉讼进行时 27
目前本报尚未获悉法院受理情况，以及开庭日期和诉讼赔偿金额

微软转身 30
竞争对手眼里，微软已“根本就不是对手！”

拷问银行功能：钱荒下的企业众相

■ 本报记者 刘伟勋 北京报道

钱越来越少，越来越贵。这是企业界的普遍感受。这样的感受还会更强烈：去年以来的第 12 次存款准备金率上调，于 6 月 20 日实施。

银根紧缩好似一面镜子，映射出资金充裕时看不到的企业众生相。无论是借得到钱但用不起钱的央企，还是被银行拒之门外惨淡经营或者走向投机的民营企业，都是其中的典型面孔。还有一些企业摆脱了对银行贷款的依赖，寻找着维系发展的其他融资途径。

中国社会融资来源

	2010	2006	2002
社会融资总量	100	100	100
人民币贷款	55.6	79.3	92.0
外币贷款（折合人民币）	2.9	2.5	3.7
委托贷款	7.9	4.7	0.9
信托贷款	2.7	2.1	-
银行承兑汇票	16.3	3.8	-3.5
企业债券	8.4	2.1	1.6
非金融企业股票	4.1	3.4	3.0
保险公司赔偿	1.3	2.1	2.1
保险公司投资性房地产	0.1		
其他	0.7		

这些企业的共同取向，是远离传统融资主渠道的银行，无论是主动还是被动。它们或许只是企业群体中的一小部分，但这种看似另类的选择，却有着合情合理的商业逻辑。

与此相关的，央行官员已经发现：新增人民币贷款已越来越不能完整反映金融与经济关系。

中节能：能贷到钱但用不起钱

最近，中节能太阳能科技有限公司（简称“中节能太阳能”）从政策性银行获得的贷款，利率已经提高到 6.8%，比以前提高了 1.5 个以上百分点。在银根日趋紧缩的环境中，这样的利率已十分优惠。

一位银行人士称，目前已经拿不到基准利率的贷款，企业的实际贷款利率至少上浮 30%。即便如此，银行贷款仍是市场上最便宜的钱。在实际操作中，大部分企业的融资成本已经突破 12%，民间借贷的年化利息更是超过 30%。

不过，由于中节能太阳能建设运营的一些光伏电站的全投资内部收益率（全部使用自有资金的收益率）只有 5%左右，贷款后意味着利润不足以偿还利息，项目处于亏损状态。

“我们不是从银行借不到钱，而是用不起钱，将来可能导致银行不借给我们钱。”中节能太阳能一位高层坦承。



创办星晨急便以来，陈平很少直接和银行打交道。他近期考察中小物流企业时发现，这些中小企业也很少从银行贷款 CFP/供图

中节能太阳能是央企中国节能环保集团公司的全资子公司，成立于 2009 年 9 月，是国内最大的太阳能电站投资运营商，目前已建设运营的光伏发电项目近 20 万千瓦。由于具有身份优势，且处于被列为战略性新兴产业的新能源发电行业，该公司能够从政策性银行获得相对优惠的贷款。如果是从商业银行贷款或者采用其他成本更高的融资方式，该公司更是难以承受。

最近两年，国内太阳能电站市场开始启动，但上游受制于光伏电池组件成本的居高不下，下游的上网电价因开发商的恶性竞争而普遍偏低，整个行业处于微利甚至亏损状态。尽管盈利不佳，但出于抢占资源的考虑，国内各大发电集团仍在大举“跑马圈地”。

中节能太阳能计划到 2015 年，开发建设的太阳能光伏发电装机总容量达到 200 万千瓦，约占全国 1000 万规划装机的 20%。该公司高层表示，虽然拥有庞大的发展计划，但融资问题已经实实在在地摆到了公司面前。

事实上，很多央企都感受到了银根紧缩后的融资压力。五大发电央企之一的中国电力投资集团今年以来由于煤价大幅上涨而电价受政府管制，火电业务亏损加剧。该公司总经理陆启州在 4 月底的一次内部会议上表示，央行连续加息，公司财务费用大幅攀升。融资环境急剧变化，资金方面面临着巨大压力。

为了提高收益，中节能太阳能在大力控制成本的同时，还在向上游的光伏设备制造领域延伸。2010 年，该公司成立了主要从事晶体硅太阳能电池、组件制造的中节能太阳能科技(镇江)有限公司，后者规划占地 500 亩，总投资 50 亿元。

中节能太阳能高层表示，公司过去没有进入过上游的制造产业，延伸产业链是痛苦的选择，也是没有办法的办法。

雅迪尔：为生存而挣扎

经营企业已近 20 年的上海雅迪尔居饰用品有限公司（简称“雅迪尔”）总经理崔寿官，已经有十多年没有向银行贷款了。他上一次向银行贷款，是 1998 年前后所贷的 100 多万元资金。不过随着银行行长更迭，这笔贷款被收回，而银行并未像事先承诺的那样继续放贷。

雅迪尔是一家民营企业，主打产品是橱柜。前几年，雅迪尔和国内一家知名家电企业从国外引进了一批同样的设备，后者的进口关税被免除，还从银行获得了贴息贷款，而雅迪尔多方争取后也没有享受到同样的待遇。最终，雅迪尔不仅需要缴税，还要全部使用自有资金购买设备。

崔寿官说，中小企业被银行拒之门外，是民营企业无法享受国民待遇的核心问题之一。有些时候，一些民营企业即使有机会获得银行贷款，往往也需要走灰色通道。

难以从银行获得贷款，是很多民营中小企业多年来的共同体会。民营奥凯航空有限公司的一位高层曾表示，即便有公司愿意提供担保，银行依然不愿贷款给中小企业，尤其是急需资金的新公司、小公司。如果企业在最困难的时候却始终解决不了融资问题，公司很难做大。

一些企业遭遇困难时，被迫采用民间借贷的方式救急，这会给企业带来沉重的债务负担，一旦资金链断裂，企业就会陷入破产倒闭。据了解，由于银根紧缩，市场上资金供不应求，目前民间借贷的月息已经超过 3 分。一位投资界人士说，使用民间资本太贵，也很危险。

> 在民间借贷的资金来源中，据称有一部分来自央企的财务公司，它们的资金经信托公司运作后流入市场，投资收益很容易达到 10%，远高于经营实业的收益

由于多年来无法获得融资，雅迪尔一直依靠自身的积累滚动发展。最近几年，和其他行业的很多企业一样，雅迪尔经营成本大幅上升，尤其是原材料成本和人工成本持续上涨，但产品售价因市场竞争激烈而无法上涨，公司的利润越来越微薄。

由于包括融资费用在内的成本不断上涨，据称沿海地区已有大量出口型企业处于停产或半停产的状态，相当一部分企业濒临倒闭，情势甚至比 2008 年金融危机时还要危急。

崔寿官表示，雅迪尔目前的状态是为生存而挣扎，死不了就行。同行中，已有不少橱柜企业破产倒闭或主动关门，企业家或者把钱拿到海外，或者在国内进行投资，比如购买房地产、黄金珠宝、古玩字画等。

“面对不太可能改变的营商环境，很多企业萌生退意，退出实业的企业家将钱存在银行不甘心，放到股市不放心，很多选择了投机。”崔寿官说。

事实上，不仅是中小企业，很多大型国有企业也直接或间接地参与到击鼓传花的游戏中。民间借贷的资金来源中，据称有一部分来自央企的财务公司，经信托公司运作后流入市场，投资收益很容易达到 10%，远高于经营实业的收益。

星晨急便：股权融资维持扩张

陈平“二次创业”创办的北京星晨急便速递有限公司（简称“星晨急便”），近期获得了 1 亿元的股权融资。这种出让部分股权以获取资金的方式，将成为星晨急便最近几年的主要融资途径。

2008 年底，陈平离开了 1993 年创办的北京宅急送快运股份有限公司，带着用自己全部股份换回的 2000 多万元资产创建了星晨急便，主营 B2C 电子商务递送业务。在星晨急便最初 300 万元的注册资金中，陈平个人持股 51%，高管团队和两个外部股东持有其余 49%的股份。2009 年 3 月，星晨急便获得了阿里巴巴的注资。去年以来，该公司又启动了新一轮融资。

陈平表示，目前星晨急便还没有很漂亮的业绩和资产，难以获得银行贷款，扩张所需的资金主要来自股权融资。他为自己确定的引资原则是，自己要保持绝对控股权，直到公司上市。

在融资方面，陈平既有经验也有教训。

主政宅急送时，陈平曾在 2000 年—2005 年期间因为融资渠道不畅而受到影像，不过随着公司规模扩大，银行贷款的障碍被打破，甚至一些银行曾经不需要担保就提供了贷款。

2007 年 12 月，美国华平投资集团有意以 3 亿元的价格收购宅急送 25%股份，双方于 2008 年 5 月正式签约，但入股协议迟迟没有获得商务部的批准。宅急送在未拿到资金时就启动了大规模扩张，随后遭遇外部的金融危机和内部的战略分歧，公司被迫收缩战线。这次不甚成功的尝试，某种程度上导致了陈平从宅急送的全身而退。

创办星晨急便以来，陈平很少直接和银行打交道。他近期考察中小物流企业时发现，这些中小企业也很少从银行贷款，但并没有遇到融资难题。这一方面是因为快递企业大多采用加盟模式，固定资产投资较少，现金流较为丰富；另一方面则是因为一些快递企业利用代收货款这项业务的时间差，使用一部分代收的货款作为自己的流动资金。

目前，大部分提供代收货款的快递企业，通常需要三天左右的时间才会把帮助客户代收的货款支付给客户。类似于超市、机票代理这样的现金流丰富的企业，也可能在结账周期内占用一部分客户资金。

但数量更多的制造型企业没有这方面的便利，扩张主要依赖银行贷款，不过这一融资渠道已因为银根紧缩而阻塞。一位业内人士说，由于没有资金支持，目前很多制造企业已经不进货、不生产。

（本报记者刘晓林、田芸、廖杰华对此文亦有贡献）



鄂武商之争"意识形态化" 沈国军指武汉国资"倒退"

■ 本报记者 姜雷 北京报道

武商联与银泰系关于鄂武商A(000501.SZ)股权之争再度升级。就在6月14日,武汉国资方面曝光了向法院起诉银泰系的相关内容,直指银泰系通过二级市场增持鄂武商股票属违法行为。

零售

记者获悉,武商联一致行动人武汉开发投资有限公司(下称"武开投")以"证据保全"为理由,要求法院冻结浙江银泰投资有限公司(下称"浙银投")持有的鄂武商A部分股权。

银泰系方面目前对于股权之争保持沉默。但银泰集团董事长沈国军在其微博上回应评论称,武汉国资的行为是"践踏改革成果,典型的政府行政干预"。接近银泰系的人士告诉记者,目前银泰方面已经就诉讼提出了管辖权异议。

武商联诉状

据了解,武商联方面是在5月18日向武汉市江汉区人民法院提起诉讼。目前,法院已经立案。具体诉讼内容包括:要求法院判令浙银投停止侵害行为,要求浙银投将违规增持的鄂武商A股权全部出售,其所得收益上缴鄂武商A。同时,判令浙银投违法持有的股份不享有表决权。

900万
银泰系被指增持违法

武开投请求法院判令浙江银泰将通过二级市场持有的全部900余万股鄂武商股份出售,并将或有收益上缴鄂武商

武开投方面的委托律师蔡学恩在约见媒体时称,2010年5月,杭州市对外经济贸易合作局出具了《准予设立外资企业浙江银泰投资有限公司的行政许可决定书》,之后,杭州市工商局核准了浙银投的成立。

据工商资料显示,浙银投为台港澳法人独资有限公司。蔡学恩称,因为浙银投为外商投资企业,且其股东为银泰百货(香港)有限公司,可以认定浙江银泰在性质上属于外商独资的投资性公司。

根据2006年1月5日颁布的《外国投资者对上市公司战略投资管理办法》,外国投资者可以按照相关规定对国内上市公司进行战略投资,但只能通过协议转让、定向增发或国家法律规定的其他方式取得A股上市公司股份。

根据上述规定,外国投资者及香港、澳门、台湾地区投资者对上市公司进行战略投资须报经商务部批准。"从浙银投公开信息看,其在二级市场增持不仅没有报批,而且为直接购买。"接近武开投的人士称。

由此,武开投方面认定浙银投作为外商独资企业在二级市场直接增持鄂武商A的股份属于违法行为,侵犯了武开投作为鄂武商A股东的权利。同时,武开投还向证券监管部门进行了投诉。

银泰接招

但银泰方面并不这么认为,对于武商联的增持、诉讼举措,银泰方面前高管对此的评价是:这些人为了达到目的不择手段。

在上述前高管看来,银泰百货及其一致行动人入股鄂武商A已经4年多时间,是合法的上市公司股东,通过浙银投增持鄂武商,并不能被视为侵犯上市公司其他股东权益。"我们并非是为投资获益,主要目的是为了增强对上市公司的控制权。"


沈国军 CFP/供图

相关律师则告诉记者,从诉讼过程看,武开投的诉讼并不一定成立。外商投资企业的境内再投资,一种方式是新设公司,对于以新设公司方式进行的非限制类行业的境内再投资,在完成新设公司的工商登记之后,应当到商务部门进行备案登记。

"原则上而言,外商投资企业再投资设立的企业,应当视为内资企业,尤其是在投资企业的再投资,在中国法律框架下,并没有明确规定,一般而言,尤其是孙公司基本视为内资企业来对待。"上述律师称。

该律师强调,具体到个案上,对于企业性质的界定,主要看法院如何认定,"这或许也是银泰系提出管辖权异议的原因。"

接近银泰方面人士称,银泰方面提出管辖权异议,更多是为了争取时间商量对策。一方面是为了收集更多证据,另一方面也为下一步的反击赢得时间。

据了解,银泰系方面目前还没有计划从鄂武商撤退的想法。上述人士称,平静背后或许意味着爆发,从银泰系这么多年在资本市场上的表现看,是不会轻易言退的。

纯碱涨价难续 潜伏机构沽清概念股

■ 本报记者 彭友 上海报道

虽然大盘难掩低迷之色,但盘整已久的双环科技(000707.SZ)连续两个涨停,使得纯碱这个化工细分板块重回市场视野。

相关上市公司亦发布中报预增公告,坐实了市场炒作的理由——涨价。山东海化(000822.SZ)6月13日披露,上半年净利润预增651%至700%,预计每股收益约0.17元;双环科技(000707.SZ)同日也预增512%至576%,预计每股收益超0.38元。三友化工(600409.SH)公告则称,近期其纯碱产品售价确有上涨。

化工

"今年上半年以来,纯碱价格涨幅较大,为相关企业贡献了不错的利润。但我们判断下半年纯碱价格以盘整为主,涨势放缓,再度大涨的可能性不大。"惠祥投资公司投资总监殷佑嘉认为。

体现到个股上,当游资纷纷冲击纯碱概念股时,潜伏已久的机构却趁机出货,显示出对于该概念并不认同。

机构出清

6月13日,双环科技披露,预计2011年1月1日至6月30日归属于上市公司股东的净利润为17637.54万元—19494.12万元,比上年同期增长511.73%—576.12%。业绩变动的主要原因是公司主导产品销售价格较去年同期有所上涨,以及公司权益产能有所增加所致。受此消息影响,双环科技股价连续两天涨停,随后还创下11.30元新高。

双环科技主营纯碱、氯化铵和氯化聚乙烯,目前纯碱产量在国内排第三位,国内市场占有率为5.6%。本报了解到,公司纯碱从二季度初到目前为止,上涨幅度为28%左右,由1650元/吨左右上涨至2100元/吨左右。本轮价格上涨,主要是受到生产企业电力短缺等因素导致产量下降的影响。而公司所受影响不大,产量维持稳定。公司目前权益产能为180万吨,每吨纯碱价格的变动直接影响公司业绩,价格上涨或下跌对利润的影响较大。2010年公司纯碱产品平均销售价格为1346元,毛利率为31%。

"对于化工股、资源股这类周期性股票而言,股价上涨的直接原因并不是利润的提高,而是产品价格的上涨。"惠祥投资公司投资总监殷佑嘉说。

但杭州一位私募基金经理认为,纯碱概念股的突然爆炒,实质上是在大盘低迷的情况下,部分游资发动的针对小型板块的一个短线"吃饭行情",并没有得到市场主流资金的认同。

实际上,深交所披露的成交回报也支持上述论点。6月13日—15日期间,双环科技累计涨幅偏离值22.30%,成交量19673万股,成交金额212149万元。买入金额最大的前5名席位中,五矿证券深圳金田路证券营业部、齐鲁证券北京朝外大街证券营业部、中信金通金华中山路证券营业部等都是知名的游资席位,其动用的资金都在3000万元以上。

> 中国纯碱的产能过剩是近几年我国纯碱行业面临的主要问题,产能利用率大多维持在70%-80%

而在卖出金额最大的前5名席位中,其中三席是机构席位,卖出金额2000—3000万元,另外国泰君安上海陆家嘴东路证券营业部、中金公司上海淮海中路证券营业部分别卖出5200万和2500万,这两个营业部历来就是私募、机构、外资等主流资金云集之地。

"甚至可以说,游资在弱市中为机构抬轿子,帮助他们顺利出舱,这样的投资手法无异于火中取栗。"前述私募基金经理说。

产能过剩基本面难改

天相投顾分析师车玺认为,此次纯碱市场的景气主要是下游玻璃、电解铝和洗涤剂需求拉动,与限电关系不大。纯碱下游主要用于平板玻璃,玻璃项目上马后基本不能停工。在2010年底全国新增了40条浮法玻璃生产线,将新增200万吨纯碱需求。当前若无循环经济为保障,单线的纯碱项目很难获批,行业供给压力不大。

近日有消息称,《纯碱行业"十二五"发展规划》已浮出水面。针对产能进一步过剩的趋势,我国将控制纯碱产品总量,保持纯碱供需基本平衡,到2015年控制纯碱生产能力在3000万吨。根据规划思路,未来我国将鼓励对产业升级有重大作用的大型纯碱企业,通过技改项目、重组等方式做大做强,并对新建项目严格控制。

中国化工网总编刘心田明确表示"长期内并不太看好"。世华财讯分析师谭波认为,由于中国纯碱工业目前产能过剩的基本面并没有根本性的概念,纯碱价格大起大落的周期性等多因素决定了中国的纯碱价格缺乏持续性、稳定性,同时纯碱的生产成本也在持续走高。

"多年来,尤其是中国自2008年大量的纯碱产能投产以来,中国纯碱的产能过剩是近几年我国纯碱行业面临的主要问题,产能利用率大多维持在70%-80%。"谭波如是表示。

中国化工产品网一位分析师则告诉记者,进入6月中旬,国内纯碱市场高位运行初显压力,多数企业虽然仍在坚持前期价格,但对后市已逐显担忧,多持谨慎观望态度。

民间教育只差一个"支点"

"你的孩子长到而立之年之后,最好的工作会是什么?"这个问题往往能让奔忙于各种儿童培训班的家长先是哑口无言、继而更加茫然无措。待到家长洗耳恭听的时候,云关秋才缓缓道出他的答案:"世界500强的高管。"他说,"30年以后,很多的世界500强企业来自中国,这些庞大的华资跨国公司在世界各地的分支机构需要大量生长于中国的高管。"

云是盖伦教育机构的董事长,他所勾勒的这个大趋势、大前景也是盖伦在未来15年成长10倍乃至50倍的重要依托之一——到海外长期工作的必备条件是熟练应用英语。

"以前,我总说盖伦要做中国最大最好的少儿英语培训机构。经过15年的发展和磨练,现在我觉得自己之前说错了,我认为盖伦应该做的是世界最大最好的少儿英语培训机构。"云关秋说。

云关秋来自东北,不过,他身上比一般东北汉子多了两样东西:他不仅有云氏风格的纵贯华夏文明五千年的历史纵深感,还有胸怀全球的时代责任感。他16岁考上一所理工大学,20岁毕业后进入一家军工企业,因为喜欢研究围墙外的社会并付诸笔尖,他从设计师变身为千里挑一的"笔杆子"——调研秘书。其时,那些叱咤风云的国际企业家的事迹却在这位调研秘书的心里埋下了另一颗改变他一生的种子——做白手起家的、对社会有贡献的企业家。

1993年,26岁的云关秋下海创业。4年之后,他进入"能干一生的行业"——教育。而由于小学、中学、大学都有强大的国有力量把持,所以,他选择少儿英语作为突破口。

邓小平的"计算机普及要从娃娃抓起"曾被很多行业滥用,实际上,从科学研究的角度看,语言能力才是真正应该从娃娃抓起的。云关秋说,很多研究都表明,儿童的语言能力在两岁左右是最容易被开发出来的。而14亿人口的汉语文明和7亿人口的英语文明的交融将是一个漫长的过程,因此,"少儿英语市场最少还能存在50到100年。"


盖伦教育董事长云关秋先生

之前的15年发展,盖伦已经为实现这个目标打下了坚实的基础。

在云关秋看来,少儿教育市场远远大于成人教育市场。但少儿市场的一大特点是分散,所以,云关秋很早就使用了连锁模式。盖伦成立的1997年,政策上不允许民办学校办分校,但盖伦为方便孩子就近学习,在全国设立教学点(而非分校)。鼎盛时期,盖伦加盟店就达到近百家。

不过,由于意识到加盟连锁的潜在风险,作为国内采取连锁模式的民办教育机构,盖伦主动缩减了加盟店,代之以直营店,并将主要精力投入内部管理提升和产品研发。

在管理上,盖伦提倡在教学当中以学生作为主体,以教师作为主导,从而达到适合自身发展的"以人为本"。云关秋对盖伦员工突出的敬业爱岗精神感到非常自豪,他认为,让员工热爱盖伦,"薪酬体系是一个保障,企业文化是一个基石,成长空间是一个拉动力,这三者相互交错,相互作用。"

这期间,云关秋在实践的基础上,创作了《盖伦理念》和《中华童铭》等作品,其中后者成为国内少儿启蒙的经典作品;他还发明了TMT组合教育方略。这一切让云关秋跻身著名华人教育家行列。

其中,TMT是"盖伦百万少年英才"概念的英文缩写,"我们的意图是通过这样一个组合教育方略,在30年之内,在全国范围内培养一百万名以上的优秀少年英才"。同时,TMT组合教育方略还是盖伦一系列知识产权的集合,其中既包括怎样上课,也包括怎样培养孩子情商,还包括学生该怎样学习某一门课程,等等。云关秋说:"我们把林林总总的教育方法高度浓缩,形成一般老师和家长都可以使用的、行之有效的培养孩子的好方法。应该说我们这些方略都是很成功的,是我们核心的知识产权。"

厚积必能薄发。云关秋认为,过去15年,盖伦经受住了市场和政策的洗礼,从一颗种子长成冒出石头缝儿的树;接下来,已经突破瓶颈的盖伦必定能够加速发展,长成参天大树。

他认为,中国从人口大国转变为人力资源大国的趋势是不可逆转的,教育投资将一直稳居除地产之外的家庭最大投资项。目前,盖伦的营业额在1亿元人民币左右,盖伦只要在原有市场基础上适度用力,营业额就可以增长10倍。

盖伦现在的业务重点分布在华北和东北的环渤海地区,而全国还有300多个地级以上城市、数千个县域市场,这将是盖伦的广阔天地。而且,日韩等非英语国家也是可拓展的市场空间。

更让云关秋兴奋的是,就像教育已经成为中国社会投资回报率最高的产品一样,教育机构已经开始成为最值得投资的公司之一,教育是中国最后两个未开放行业之一(另一个是传媒业)。所以,他判断,"互联网故事"之后有"新能源故事";"新能源故事"之后就该轮到"教育故事"了。他相信,有了资本这个"支点"之后,盖伦将可以在未来15年更好地整合资本、内容、人才等三大资源,撬动起50-100亿的年营业额、打造市值数百亿的品牌。

当然,云关秋更大的愿望是,在十几年甚至几十年之后,将会出现一些像清华、北大那样的著名教育品牌,所不同的是,"他们不是来自于政府的投资,而是来自于民间的力量。"

中船股份上演人事行情 "南船系"亟待"A+H股"试航

■ 本报记者 仇子明 上海报道

6月7日,中船股份(600072.SH)在上海召开2010年年度股东大会,一举换掉了4名董事,人数占董事会(不含独立董事)的三分之二。在之后的董事会上,新董事孙伟被选举为公司新一任董事长。

以股东大会停牌前一个交易日即6月3日的收盘价20.27元未计,至6月14日的收盘价26.11元,该股在5个交易日内,便实现涨幅28.81%,为上海滩诸股之最。

制造

尽管市场认为"人事行情"或为中船股份重组信号,且公司已经对此"辟谣",但市场依然认为,一旦中国船舶工业集团公司(下称"中船集团")启动"A+H股"的整体上市计划,中船股份将首当其冲,成为被重组的对象。

换帅

5月24日,中船股份原董事长谭作钧、原副董事长任大德、原董事曹建和林纳新联袂辞职,4名原董事会成员离正常的离任时间尚有一年之余。若算上于3月29日提出辞职的公司副总经理丁仲全,中船股份在短短两个月内,便有5名高管提出辞职。

4月25日,中船股份发布2011年一季报,总营收和净利润同比2010年,分别下滑48.03%和41.56%。

受高管联袂辞职影响,原本拟于5月27日召开的股东大会,被延期至6月7日。加上一季度业绩的同比下滑,中船股份重组传闻再起。早在2007年,中船股份就开始陆续有大股东注入资产的传闻。

上交所公开交易信息显示:6月8日至10日,中船股份累计偏离值达22.79%。累计成交金额达13.95亿元。其中,中信证券在上述三个交易日内分别买入、卖出6745.43万元和6970.30万元。中信证券曾于2011年一季度建仓70.98万股,跻身公司第五大股东。

6月13日,中船股份发布异常波动公告,官方表态,公司及其大股东、实际控制人在未来三个月内,不会筹划重组,亦无应披露而未披露的信息。

记者获悉,中船股份的上述董事会大换血,是源自其中船集团内部的人事调整。公开资料显示,履新的4名董事均来自中船集团,如新任董事长孙新为中船集团总经理助理、物资部总经理。而离任的原董事长谭作钧在中船集团总经理的职位亦未变动。

在中船集团网站可以查阅到,仅2月份至4月份,中船集团及旗下子公司的高层调整就多达30人,为历年之最。

重组

中船集团组建于1999年7月,为中央直接管理的特大型央企集团,注册资本63.743亿元。中船集团旗下有三家A股上市公司:中船股份、中国船舶(600150.SH)和广船国际(600685.SH)。

中船集团与中国船舶重工集团公司(下称"中船重工")本为一家,后来一分为二,中船重工旗下亦有两家上市公司。因中船重工总部位于北京,中船集团总部位于上海,故此,二者旗下的上市公司被市场称为"北船系"和"南船系"。

在南船系中,中国船舶定位为人造船和修船,广船国际主造10万吨以下的小船,中船股份则以船舶配套产业资产整合为主。

公开财报信息显示,中船股份2010年的总资产和总营收分别为23.73亿元和13.75亿元,排在南船系最末,每股收益仅为0.111元,甚至低于行业新军太阳鸟(300123.SZ)。

中船股份2010年实现净利4427.31万元,同比下滑53.51%;2011年一季度,仅实现微利427万元,同比下滑41.56%。

相较于中船股份的人事变动,中国船舶和广船国际的调整更"大刀阔斧":今年4月,中国船舶公布定向增发方案,拟增发6000万股,募资40亿元,用于收购龙穴造船100%的股权等项目;广船国际则决定公司今年将投资100亿元筹建中船集团在华南的重点项目中山船舶工业基地,并将整合旗下造船业务,重点发展重机业务。

基于此,中信证券一位投研人士个人认为,中船股份完成人事调整应该仅仅是第一步,下一步也该有所动作。"新官上任必有三把火,孙伟不可能以'无过就是功'的态度坐牢董事长的宝座。"

早在2009年末,谭作钧就曾表示中船集团不排除以"A+H股"的形式在两地实现整体上市。尽管目前中船集团未对外宣称该央企整合的时间进度表,中船股份亦表示3个月内无重组消息,而一旦南船系开始启动整合,相较于广船国际,体量最小的中船股份或将首当其冲成为被整合的对象。

对外公布南船系或有"A+H股"整体上市计划的谭作钧,时任中船股份董事长,在向中船股份辞职后,仍为中船集团总经理及中国船舶的董事会成员。

“烦恼”五粮液：股民诉讼正在进行

■ 本报记者 张晓晖 重庆报道

消费品

五粮液股份有限公司(下称“五粮液”,000858.SZ)正面临着新的“麻烦”。

自5月27日，五粮液公告自己收到来自中国证监会的《行政处罚决定书》之后，五粮液有关信息披露违法和相关内容事项仍在发酵。

本报记者了解到的最新消息是，由上海新望闻达律师事务所律师宋一欣代理的股民起诉五粮液赔偿投资损失案正在着手进行之中，并且可能有更多的股民加入到诉讼中来，五粮液为此付出的赔偿金额也许会大得惊人。

处罚案余波

5月27日，五粮液董事会发布公告称，公司收到了中国证监会的《行政处罚决定书》。证监会在《行政决定书》中认定，五粮液信息披露存在诸多违法事实：五粮液关于四川省宜宾五粮液投资（咨询）有限责任公司(下称“投资公司”)对成都智溢塑胶制品有限公司(下称“智溢塑胶”)在亚洲证券有限责任公司(下称“亚洲证券”）的8000万证券投资款的《澄清公告》存在重大遗漏；五粮液在中国科技证券有限责任公司(下称“中科证券”)的证券投资信息(8294万债权)披露不及时、不完整；五粮液2007年年度报告存在录入差错未及时更正；五粮液未及时披露董事被司法羁押事项。

之后，五粮液公司和公司高管层，收到了证监会近年来开出的高额罚单。五粮液和公司高管层总计受罚金额达到149万元，为近年来受证监会处罚金最高的上市公司。

五粮液接到《行政处罚决定书》之后，即表示出诚恳的悔改之意。五粮液亦向记者发来两条短信，表示接受证监会的行政处罚，公司和公司高管将深刻汲取教训，以更加积极的态度做好各方面工作，维护公司和股东的利益。

针对上述处罚决定中提到的投资公司8000万投资款，其中在亚洲证券（已破产清算）有5500万投资款，和投资公司在中科证券(已破产清算)的8300万债权。五粮液集团公司已在2009年12月22日董事会会议决定，免除投资公司负责追回8000万投资款的责任；宜宾市国有资产经营有限公司在2009年12月，收购了投资公司对中科证券8294万元的债权，并在12月17日将8294万元资金划入投资公司账户。

这两笔发生在亚洲证券和中科证券，金额达数千万元的委托理财(或者炒股投资款)，至今犹存诸多疑点。

一般而言，对破产公司的债权处理，通常都会打个折扣，或者转给资产管理公司进行，但五粮液投资公司对中科证券的8294万元债权，在委托理财案曝光之后，迅即由宜宾市国有资产经营有限公司出面全额收购，以现金补上，有关方面处理债权的速度之快，令人匪夷所思。

有匿名知情者向称，这两笔数千万元的投资款，其背后牵涉的人员，可能复杂到难以想象——而五粮液受处罚至今，未有重量级人物落马，亦可见当地势力对其的保护。



近两年来，五粮液总是负面新闻不断，并且诉讼缠身 IC/供图

盛名之累

近两年来，五粮液总是负面新闻不断，并且诉讼缠身，虽然这些诉讼并不足以对五粮液构成要害的打击。

2010年6月，五粮液因为十六口明代酒窖的产权问题，而被宣称拥有酒窖产权的尹家后代提起了确权诉讼，但由于时隔久远，这些酒窖的产权归属在解放后至今，一直分辨不清，法院至今仍未受理相关案件。

一位五粮液集团的内部人士向本报称，每年，集团公司都要接待数不清的媒体记者和各种单位，他们各怀各样的目的前来，然而大多数商谈的本质性目的只有一个，那就是五粮液是否能够出点钱，跟他们一起合作。

近年来，从五粮液的高管薪水门事件、关联交易事件、唐桥出任董事长、投资公司委托理财、明代酒窖产权纷争以及现在的证监会处罚和股民损失赔偿诉讼可以看出，五粮液始终被这样或那样的纷争所困扰。

在对证监会《行政处罚书》的说明中，五粮液在第二项里表示，公司按照整改方案中“切实解决关联交易”的承诺，已采取积极措施，使关联交易大幅减少。2010年关联交易总额为18.74亿元，同比下降68.13%。

然而，除关联交易，五粮液似乎仍然需要解决其下公司同业竞争的问题。自从王国春卸除股份公司董事长(其现任集团公司董事长)，唐桥升任五粮液集团总裁(其兼任股份公司董事长)之后，五粮液集团下的五粮液集团保健酒有限责任公司（下称“保健酒公司”)就一直在不断地推出新产品，既有黄金酒这样的保健酒，也有其他白酒产品。

因此，不少股民在五粮液的股吧里抗议，五粮液集团推出的白酒产品，与五粮液股份公司形成了事实上的竞争，侵害了股份公司的利益。

至于五粮液最近的烦恼，应该是证监会处罚引发的股民诉讼赔偿案，至截稿时，目前本报尚未获悉法院受理情况，以及开庭日期和诉讼赔偿金额。

华谊兄弟携手传奇娱乐 中国电影外资来袭

■ 本报记者 李丽 北京报道

文化

如果《盗梦空间》中有中国演员的面孔，或某部中国电影的票房不是来自中国，而是来自全世界，这样的场景是否让观众期待？这就是美国传奇影业与华谊兄弟“牵手”要达到的目的。

华谊兄弟6月9日公告，称拟通过全资子公司华谊兄弟国际有限公司(下称“华谊国际”)与美国传奇影业公司及其他投资方在海外投资合资公司传奇东方。合资公司计划2013年开始每年推出一至两部全球发行的大制作影片。华谊兄弟董事长王中军透露，华谊兄弟已经向其在香港的独资公司注资6000万美元用于拓展海外市场。

资本运作

根据中国的相关规定，每年海外引进大片的上限是20部，而发行也必须通过中国电影集团（下称“中影集团”)和华夏电影发行有限责任公司来进行。但是如果是与香港合拍的电影，则不受这个规定的限制。因此，如果传奇娱乐的电影想要规避中国对海外大片的引进限制以及发行限制，就要在香港成立公司，同时找一家内地的影视公司进行内容上的合作。

据了解，一开始传奇娱乐想与中影集团合作，但因为中影集团与华纳兄弟已经有了合资公司，所以只能作罢。与此同时，华谊兄弟表现出了非常积极的合作意向，据华谊兄弟总裁王中磊介绍，对方曾经询问他是否有兴趣加大投资一些有国际影响力的华语电影，而正是这个愿景促成了华谊与传奇娱乐的携手。

传奇东方首席执行官胡景邵介绍，传奇东方刚刚成立就已经得到了银行的授信，但是他不倾向于采用银行授信的方式进行融资，在他看来，只要传奇东方的第一部电影拍摄的水平达到海外大片的平均水平，他就可以将电影版权抵押给银行进行贷款，以此投入下一部电影拍摄，如此复制传奇娱乐的经营模式从而实现资金的良性滚动。

弥补短板

目前，2010年全球电影票房规模达到了315亿美元的规模，相比之下，中国电影市场刚刚达到了100亿。

王中军表示，虽然华谊兄弟去年的电影票房收入达到15亿元，但收入的主要来源还是国内市场。

在华谊兄弟看到国际市场的同时，传奇娱乐也看到了中国电影市场的潜力。同时，中国故事的博大精深对题材相对缺乏的传奇娱乐也极具吸引力。据了解，为了能够保证传奇东方所提供的故事是原汁原味的中国故事，传奇东方的高层都聘用了中国人。

对于这样的合作模式，艺恩资讯总裁部寿智认为喜忧参半。他认为，一方面西方对中国文化的利用仅仅是形式上的使用。虽然用的是中国元素，但是依然采用美国讲故事的方式，中国文化的内核并没有体现出来。但从另一角度来讲，传奇娱乐利用资本运作的方式进入中国市场，可以让很多中国影视剧公司早一点受到挑战，也可以让中国的影视剧公司利用国外公司的资源走出去，未尝不是一件好事。

多金属战略推进 宏达股份再融资迫切

■ 本报记者 彭友 上海报道

原材料

近日，宏达股份(600331.SH)宣布拟剥离房地产业务，这被市场视为新一轮资产整合前奏。

据了解，退出房地产项目后，宏达股份将重点发展有色金属领域。据知情人士称，公司实施的多金属战略有望在两方面获进展：控股51%的四川钒钛资源开发有限公司（下称“四川钒钛”)已完成海绵钛项目中试，目前正争取攀枝花红格钒钛磁铁矿采矿权；年产4万吨钼及40万吨铜冶炼项目已完成省内环评后上报。

有分析师指出，由于项目耗资巨大，宏达股份融资需求相当迫切，且地产业务转让为其扫清了障碍。

多金属战略并进

撤离房地产领域后，宏达股份经营的主业将集中到有色金属领域，磷化工则位于辅业位置。

2008年宏达股份与攀钢集团钢城企业总公司等9家公司共同出资组建四川钒钛，开展攀枝花钒、钛、铁的深加工及伴生稀贵金属综合利用。四川钒钛注册资本10000万元人民币，其中公司现金出资5100万元，占注册资本的51%。

据了解，攀西地区的钒资源储量占全国总储量的52%，占世界总储量的11.6%；钛资源储量占全国总储量的90%，占世界总储量的25%。

成都当地一位市场人士告诉记者，四川钒钛已完成海绵钛项目中试，目前正争取攀枝花红格钒钛磁铁矿采矿权。资料显示，海绵钛是制取工业钛合金的主要原料，海绵钛生产是钛工业的基础环节，它是钛材、钛粉及其他钛构件的原料。

“公司目前的项目建设正在稳步推进，如果进展将会予以公告。”6月16日，宏达股份证券部人士对记者称。

去年11月底，宏达股份宣布设立四川宏达钼铜有限公司(下称“宏达钼铜”)，注册资本10000万元，拟投资逾101.88亿元建设钼铜多金属资源深加工综合利用项目。这个钼铜项目主要包括建设每年4万吨的钼项目和每年40万吨的铜项目，均属于大型冶炼项目。同时，根据公司规划，对于这101.88亿元的投资资金，将由进口用汇12311.71万美元、国内贷款62.3亿元、自筹资金39.58亿元三部分解决。

本报还从四川德阳市环保局了解到，宏达钼铜钼铜多金属资源深加工综合利用项目的环评监测任务已经完成。杨骞也表示，目前宏达钼铜的省一级环评报告均已经做好，下一步将报送国家环保部门批准。

再融资需求迫切

“宏达股份剥离房地产业务，还有可能是重启融资计划的前奏。”泽晖投资研究总监杨建对本报表示。

去年5月20日宏达股份曾停牌，称宏达集团正在酝酿重大资产重组事项。然而“鉴于交易目标资产相关条件不成熟”，此次重组搁浅。

华泰联合证券分析师叶洮指出，今年一季度公司每股经营现金流为-0.36元，资产负债率近80%，自身造血功能出现障碍的同时债务融资又遭遇瓶颈，此背景下权益融资应是符合逻辑的现实选择。然而去年10月开始，证监会已暂缓受理房地产开发企业重组申请，因此转让地产业务将为后期的资本市场运作扫清障碍。

但宏达股份证券部人士称，并不知悉再融资事宜进展。

虽然宏达股份存在强烈的再融资预期，但公司股价却从前期高点跌下来30%以上。究其原因，大股东不遗余力的减持影响颇大。去年12月30日至31日，公司大股东宏达实业减持5000万股，今年5月份减持3000万股，6月份减持2160万股，套现十数亿元。

> 撤离房地产领域后，宏达股份经营的主业将集中到有色金属领域，磷化工则位于辅业位置

宏达股份副董事长牟跃6月10日在业绩网上说明会上称：“股东通过二级市场减持是一种市场行为，对公司没有什么影响。”不少分析人士则认为，宏达股份资金压力较大，宏达实业减持套现，或许是为了筹资推进钼铜项目。

“前期未果的重大资产重组预期始终存在，但大股东的减持动作构成时间制约。我们判断公司的融资需求相当迫切，且地产业务转让扫清了其再融资的障碍，但近日大股东的减持将致开启时间至少在11月10日以后。”华泰联合证券分析师叶洮如是表示。



经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.20
编辑:马巾坷 e-mail: majinke@eeo.com.cn 美编:刘会芹

张宝全的电影帝国梦



张宝全前半生掘金房地产,只是为了迂回成就他的电影梦 受访者 / 供图

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

早年毕业于导演系的张宝全,自称是中国电影产业链里唯一玩遍各个工种的人。而其前半生掘金房地产,只是为了迂回成就他的电影梦。

与当年投入捉襟见肘不同,国内的电影产业如今正处于蓬勃生长的阶段,地产商竞相扎堆影院产业。世贸股份签下100套高端数字银幕;万达影院产业上市按部就班。影院产业已成为商业地产商下一个竞逐方向,成为一些房地产商眼里新的利润来源。作为今典集团的董事长,张宝全建立了首个度假酒店品牌红树林,卖出了国内第一台数字电影放映机。今年,他打算在影院业务上投资30多亿,推出约1200~1500块银幕,并计划将此打包上市。

文化地产

数字放映

“2000年的时候,我就关注数字放映,因为我觉得只有数字放映能解决中国所有电影问题,包括市场的恢复、大片的产生、中国的电影将来能不能跟好莱坞齐平”。

在上海电影节开幕前夕,今典集团董事长张宝全接受本报专访。坐在记者面前的张宝全,俨然已是一个电影人的身份。

张宝全告诉记者,5年前,中国的银幕才2000多块,而美国是4万块,影院的缺失,使电影产业链断裂,上游制作等也无法支撑。

2000年,张宝全在中国电影技术研究所,发现这是一个全世界都没有数字电影放映机标准的时代。2004年,张宝全用DVD芯片技术,做出蒙太奇V8放映机,这成为中国第一款数字放映机。张宝全很得意将家用电器技术运用于专业放映机。

直到2007年,中国才推出1.3代数字电影,标准甫一颁布,张宝全的机器就上市了。

于是,他便成为中国最大的数字电影设备制造商。去年,该设备销售达数亿元,从硬件到网络系统管理平台。目前,公司共有两万多台放映机,其中,用于中国农村公益放映的约有1.5万块,非公益放映的有近5000台。

对此,他说,“我觉得我是被逼出来的,我的目的是要拍片子”。拍片子首先要把电影院留下,而只有数字放映才能把电影院留下。

前年,《建国大业》,数字放映机产生的票房占总票房的35%,胶片占到65%。去年的《让子弹飞》,数字电影票房已迅速占到75%。

“因为拿不到拷贝,再加上盗版,中国传统的影院,几乎在一夜间消亡。”张宝全说,以前中国是院线制,如果影院放不到10万元票房,院线不会把它的拷贝给你。因为院线平均要取10%的点,如果票房是10万,院线只收1万,买来的使用费却是7000元,再加上宣传费用,根本无法赚钱。

认识到这一问题,张宝全便有的放矢。在《南京!南京!》播出时,张宝全和中影经典联合在国内铺设了600台数字电影放映机。

“这时候,中国电影才开始知道数字放映将成为主体,在此之前,大家都认为我在做非主流,不拿正眼瞧我,所以我们那时只在农村公益放映。”张宝全说。

> 我们现在做的地产,当初人家不知道你干什么但现在都明白了。未来的生活方式是什么,我觉得这是我们可能的新经济增长点

张宝全认为,到今年年底,中国的发行方不会再用胶片来发行,中国将是全世界第一个完成“胶转数”的国家。

影院计划

张宝全计划,今年在影院业务上投资30多亿元,推出1000块银幕,从二、三线城市入手,同时兼顾一线大城市的商区影城和社区影院,以场地租赁的方式做院线。明年底,则会申报材料将影院业务上市。

在影院经营上,则是推行1+X电影生活方式,1指的是电影,X指的是围绕电影在影院开展的咖啡吧、艺术吧、点映吧、游戏吧等多种经营。1+X电影生活方式既丰富了影院的盈利渠道,使得影院的收入不仅仅限于票房,也使得观众在影院的休闲方式更加多样,一站即能体验多种娱乐。这种经营模式,使得本来需要6~8年才能收回投资的影院可以缩减到2~3年。

张宝全认为,以前影院70%都是靠票房收益,剩余是广告和增值服务。“未来的影院,票房一定占到1/3以下,广告占1/3,服务占1/3”。

“1000块银幕全部起来时,我们的网络平台上面就可以有广告,会有个广告联播网,届时,所有影院都放一样的广告,也可以预告电影,商业价值就全起来了,此外,我也可以有个咖啡品牌,设在1000家店里。未来,影院也可以做加盟。根据不同的市场,县城就可以选择70万~120万的标准做,像开封这样的城市,就可以选择120万~150万的标准去做。”

张宝全说,目前自己投在电影上的花费大约已有10亿元,从设备的研发、制造到推广。“今年,我们会新投银幕1000多块,加上之前的投入,共计为1500块。”张宝全说,预计今年中国的银幕数总量会过万。

张宝全认为,美国有4万多荧幕,中国至少应该有6万块。比如,《让子弹飞》目前在6000块银幕上放了7个多亿,如果五年后,中国达到六万块银幕,票房就有70多亿。

“这就意味着中国可以拿世界级的水平来拍一部电影。当中国的终端,能够支持你产生几十亿票房的时候,中国才真正进了大片时代。”张宝全说,当数字放映解决了影院门槛,渠道就被铺出来,中国就进入大片时代,反过来又促进我们对电影的需求,带动整个产业链。

四年前,张宝全今典集团的房地产业务开始实施转型,2007年通过与21家单位竞标,拍得位于海南三亚海棠湾的中国第一座七星级度假酒店用地,2008年又拍得位于三亚湾的400余亩土地,用于兴建中国第一座度假目的地酒店,由此开始,今典集团全面退出住宅市场转向高端度假地产。

红树林是今典集团创建的首个度假目的地酒店品牌,未来五年,红树林度假酒店将一共达到10家。

“电影业务和度假酒店,都是帮人脱离现实的事业,让你忘记今天的时间与空间。”在张宝全看来,今典集团商业地产业务和影视文化业务可以完美地结合,在红树林度假目的地酒店中,都规划了极具规模的影城,而规划在杭州的影视基地,也植入了其在电影产业链资源。

访谈

经济观察报:今典集团的目标是成为最好的设备商还是内容商?

张宝全:我的目的是要拍片子,我觉得做设备我是被逼出来的,因为拍片的第一条就是没地方放,再回来一看中国连电影院都没有。你要先把电影院弄回来,什么办法可以把电影院弄回来呢?只有数字放映才能把电影院给弄回来。

经济观察报:发现院线设备的重要性,是你的一个商业观察,还纯粹是你个人的兴趣爱好?

张宝全:从你当初热爱电影,当你变成一个商人的时候,你不得不从产业化、商业模式来看待。但最重要的是,因为你对电影这个行业明白了,你就知道毛病在哪里。

经济观察报:这个让你一共大概投入多少钱在里面?

张宝全:我们现在所有电影花的钱大概有十多个亿了,从设备研发到现在。

经济观察报:为什么要花这个钱?

张宝全:当时我的想法是,中国电影的盘子几乎没有了,也正因为中国电影盘子太小了,然后你又明白,你是地产商,你又有能力,所以我们当时出来很简单,我就说少做一个项目,来孵化一个未来产品。

经济观察报:现在你在做社区影院,但以租赁为主,投资院线这事你让别人来做?

张宝全:不是,一个是我们投,我们自己影院投资,我们在全国有12个影院投资公司,它按照标准自己去投。

第二,现在有一部分人愿意加盟我们,现在加盟我们占的比例很低,加盟的时候就告诉你,你自己按照这几个标准去选,你愿意选高的就照着高标准,你愿意选低的就是低标准的。

经济观察报:未来加盟是一个方向?

张宝全:我认为今年我们是以自己自投为主,到明年下半年、后年,加盟会成为一个高潮。

经济观察报:你未来收入的比例各是多少?

张宝全:未来广告收益会占到影院收入的三分之一。因为我们是1+X,1是电影,而X可以无限扩展,那可能会很多想象空间。举个例子,当我有一千家影院的时候,如果我自己发明一个咖啡品牌,就有一千家店在卖咖啡。

所以这时候你会发现,影院已经转变了,第一,它变成了一个新媒体;第二,它变成了一种X消费的商业消费品牌,其次才是卖电影的品牌。

经济观察报:作为一个投资集团的话,我们来评估投资收益,年回报你预计会有多少?

张宝全:现在没有。我们从四年前、三年前就全部盈利,现在盈利在稳定提高。未来它的盈利方式的不同,会给你带来最大的是增值服务。

最保守地说,按照我们现在来算,三年收回投资,那就意味着每年至少有30%的投资回报率。但是我认为,可能只要两年,那就更高了。

经济观察报:而且你也认为那个时候是可以出大片的时候了,对吗?

张宝全:对,等到你把中国渠道做起来,当中国电影有两万块银幕的时候,这意味着什么?中国的一部大片能放到十几亿人民币,中国十几亿人民币就意味着什么?你可以拿五到八个亿来拍一部电影了,就是能拿一亿美金拍电影了,中国自然就进入大片时代了。

经济观察报:你在那么多的产业上都做了尝试,为什么?

张宝全:创新的本质是对未来价值的发现,未来价值,我认为把它通俗地说,就是了解未来的生活方式,因为中国特别明显,中国人从人均收入几百美金到几千美金,正好在这一个过程中,而以3000美金为限,任何国家在3000美金都是以工人消费为主体,到3000美金以后,以文化消费、企业式消费为主体。我们已经到文化消费初级阶段。

我们现在做的地产,其实在1997年我就开始拿酒店这一类地,当初人家不知道你干什么,但是现在这种连锁消费模式大家都明白了。所以说,在这个过程中,未来的生活方式是什么,我觉得这是我们可能的新经济增长点。

广电“睛彩”强攻CMMB 渠道成最大瓶颈

■ 本报记者 杨阳 北京、深圳报道

面对视频等数据业务已经捷足先登的电信运营商,广电是否还能从消费者的手机上抢得视频增值服务的巨大蛋糕?

6月16日,中广传播集团总经理孙朝晖宣布CMMB终端通用平台发布,这个新的内容平台可以让广电的CMMB运营公司通过点对面广播方式的网络向7英寸以下小屏幕的手持终端随时随地提供移动的内容服务。

该系统的发布意味着广电将在三网融合的大背景下建一个开源、通用终端的承载平台,实现终端对于业务的自主呈现,这些内容和业务对于大众消费者来说都将是免费的,移动终端上要增加一个客户端就可以每天看到最新的内容。

科技

这被看做是广电系在手机电视运营上的一个里程碑事件——它使广电的手机电视增值业务获得收入成为可能。而此前,广电基于CMMB标准的手机电视只能以免费广播获取用户及前向隐蔽收费的方式获得收入。

突破口:播存

在CMMB产业链的三个组成方面——内容、网络和终端里,广电旗下的中国传播集团占据了两个:内容和网络。但此前广电的广播式手机电视CMMB一直存在着难以个性化的问题。

中广传播终端事业部总经理孟斐指出,此次发布的融合终端和通用平台基于播存设计思路,今后CMMB用户可以不用遵守电视的节目时间表,而是像在互联网上那样下载后,根据自己的时间来安排收看。

据悉,终端通用平台能够降低CMMB业务的终端适配门槛,利于迅速扩展CMMB终端的覆盖面。

孟斐称,播存平台的发布改变了对传统广播电视的观看体验。传统的广播电视是随着时间的流逝就消失了,而这个播存可以驻留。例如未来的市场可以细分为针对学习的终端、娱乐的终端等,也可以做成把所有业务都装进去的包含全业务的终端。

事实上,就在一个月前,中广传播集团已经与多家报刊单位签约,正式启动“睛彩报纸”业务。这些报纸内容可以通过CMMB的广播信道,快速推送到用户的手持移动终端上。

中广传播集团技术部负责人周红君表示,通用终端平台将开放SDK开发平台,从而能够让更多的第三方应用服务商参与进来,这很像苹果的App Store模式。

中广传播集团副总经理刘廷军则表示,CMMB网络与移动互联网的关系是相辅相成的。一方面是中广传播与中国移动基于TD手机的合作;另一方面,支持移动互联网的智能终端的日益普及,正好为CMMB的互动提供了回传的载体。在智能终端上装载CMMB芯片,打造融合终端,将使CMMB与移动互联网实现真正的融合。

不过,刘廷军口中的合作伙伴——中移动TD手机,却是块难啃的“骨头”。

> **60%**
> **CMMB手机终端占比**
> 目前,有60%的带CMMB功能终端是TD手机,此外则是移动终端产品,例如各种PAD产品

受制于“移动”

事实上,尽管表面上广电系得到了手机电视标准的主导权,但由于在终端上受制于中移动这个单一的推广渠道——带有CMMB单一功能的手机根本无法拿到工信部的入网证,致使CMMB手机一直处于受制于人,被迫与中移动签下排他性协议,只通过部分TD手机实现终端落地。

一位中广传播地方分公司的经理透露,中移动在宣传TD手机的时候根本不宣传CMMB,用户基本不了解CMMB是什么,怎么用,也就不可能成为卖点。这就将直接导致用户的使用频次少,进而影响到未来也不会有多少使用其点播业务,从而影响增值收入。

此外关键的问题是,中移动各地方分公司要想推广TD手机,主要的手段也是靠话费刺激,而并非是替广电宣传其免费的CMMB电视手机。

一个广电和电信运营商都不愿意谈及的问题是,中广传播的主要业务是免费的、点播的视频,而这也正是中移动等电信运营商未来数据业务的主要方向。一位中广传播南方公司的市场经理直白地称,两个具有竞争关系的产品,硬要一个来借助另一个的渠道来发展,怎么可能?

中广互联分析师雄飞透露,终端的不利局面使CMMB手机在过去的几年里曾一度出现下滑。目前,有60%的带CMMB功能终端是TD手机,此外则是移动终端产品,例如各种PAD产品。截止到2010年底,CMMB的付费用户达到1000万,今年底的付费用户预计能达到2200万。

据悉,睛彩电视包括了六套电视节目,分别是中央节目4套(一、三、五、新闻)、省节目1套、市节目1套。目前的资费政策是,CMMB睛彩电视业务资费标准为每月12元,已逐步在全国近200个开通CMMB网络城市推行,如果一次性缴纳一年费用,则为120元,一次性缴纳三年为300元。

不过目前的收费基本采用前向收费,即基本都是移动终端厂商先付三年的费用,卖给消费者这个看似免费的CMMB服务。而中移动猛推的视频点播和话费打包,每月才6元——中移动最大的视频合作伙伴土豆网去年从中移动的分成就高达3000万。

而一位厂商则表示,如果中广传播集团下工夫推广CMMB,让该功能成为未来移动终端,不论是手机还是PAD类电脑的标配时,CMMB才能广泛铺开,不用再过度依赖中移动。事实上,看起来这也是CMMB要想大规模崛起的唯一路径。

理光3亿美元 加速全球业务转型

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

四年前,IBM将商用打印机业务出售给日本理光,并通过系列兼并重组,彻底转变为服务提供商。而今,日本理光也计划以3亿美金,启动向服务型企业转型,以客户为中心,并提供整体解决方案。此前,理光进入中国是以生产复印机、激光打印机和传真机为主。

科技

此番转型,理光推出全球的MDS(文档输入管理服务)业务,将帮助企业削减高达30%的文档相关成本。这作为公司重要的增长战略,理光希望到2013年前,此项业务收入达到33亿美元目标。2010年,日本理光全球营业额超过210亿美元。

转型

理光计划在三年内投资3亿美元用于全球MDS的基础建设。这将成为理光重要的增长战略,以高效文档管理、改进工作流程和提高生产率等手段帮助客户提高业绩。数据显示,一家年收入2.5亿美元的公司,可通过提高文档管理效率而每年节约超过600万美元的成本。

“大多数企业的文档管理成本约占年营业收入的6%。”理光公司总裁兼首席执行官近藤史郎指出,企业正在寻求新的成本削减方法。MDS有助于企业改善流程,削减高达30%的文档相关成本。以1000名员工计算,公司为低效的信息基础设施损失约570万美元。

“如何将文档和流程中的信息作为公司的核心资产加以利用,正成为企业的重要课题。”近藤史郎表示,客户对于文档管理的需求在不断提高。因此理光希望加速向此类服务转型,“我们为德国汉高集团制定的方案,为其节省了高达37%的成本。”近藤史郎介绍,理光也将为联合利华启动一整套名为“Next Generation Print”的计划,来配合联合利华内部的绿色IT战略,帮助其优化打印流程、减少营运成本、降低环境负荷及能耗。据悉,联合利华在欧洲的27个国家分公司,也与理光签订了MDS服务合同。

近藤史郎认为,目前,企业虽然已逐渐意识到需要更深入地了解信息与文档工作流程,但实际上对与此相关的具体支出情况仍知之甚少。

提速中国市场

“我们在中国的成长比例比前一年增长123%。”近藤史郎介绍,今年开始逐步实现从产品类向服务类企业的转型,并由理光(中国)的董事副总奥津负责主管全球服务战略部门。

据悉,这个战略部门可以帮助理光中国的直销供应商提高技术能力,集团目前在中国沿海地区的直销率已达50%以上。

“理光在中国开始执行新的成长战略,今年还会主推MDS外包服务。”除此之外,理光成立了ITS服务部门,作为今后面向中国本土企业一个重要的服务方向,为中国的中小型企业申请构建自己公司的IT网络提供方便。

6月15日,理光(中国)投资的中国技术体验中心在上海启动,并面向中国市场推出MDS文档管理服务。

ABB 中国二次设备注入国电南自幕后

■ 本报记者 缪舢 南京、北京报道

2001 年,南京市模范马路 38 号,国电南自(600268.SH)与 ABB 股权合资第一次谈判。时任设备总厂副厂长的陈礼东至今仍记得与 ABB 中国高管团队握手那一刻。

十年后,6 月 12 日,北京长安街旁的华电集团总部,ABB 与国电南自合资变成现实。ABB 将把它在中国所有的电力二次设备业务与国电南自的电网自动化业务整合,组建一个新的合资公司,今后在中国不再单独发展电力二次设备,全力发展合资公司。

电力

与 10 年前不同的是,上一次谈判目标是组建一个 ABB 与南自合资比例为 50:50 的公司,而这一次 ABB 与国电南自新成立的公司持股比例为 49:51。"ABB 做了让步。"知情人士说,"按照 ABB 的个性,它的合资公司不受其他股东控股,都是由它控股或者股权平起平坐。而这一次在中国的所有二次设备业务打包装进一个由国电南自控股的新公司。"

拱手让出合资公司控股权的背后,是 ABB 在中国二次电力设备市场 10 年来实力此消彼长的结果。

"市场的竞争格局已经发生了变化,如果 ABB 二次设备业务还像 10 年前那么强势。正是因为 10 年后 ABB 在中国二次设备市场步步后退,份额越来越小,与此同时市场上新的王者出现。从 ABB 的角度讲,它在国内市场重新获得更大份额的实际价值,要大于从 51%到 49%相差 2%的控股权荣誉感。"业内人士说。

2007 年开始,中国跃升为 ABB 在全球第一大市场。2010 年 ABB 全球销售收入 320 亿美元,在中国的销售收入达到 44 亿美元。从总的销售规模比较,ABB 是国电南自 2010 年 23.4 亿元的 10 倍。但在电网自动化市场,ABB 落后于竞争对手国电南自。国电南自电网自动化业务 10.8 亿元,占总销售收入的 46.15%,为国电南自业务主体。

据业内人士介绍,ABB 的二次设备在 1990 年代中期之前,国内变压器保护装置 40%以上的份额由 ABB 一家控制,其余 40%到 50%由西门子、GE 等洋品牌瓜分,洋品牌售价 50 万美元。1997 年国电南自研制出国内第一台进口替代产品,售价仅为 50 万人民币。中国本土惯用的低价策略作用显现,逐步把拒绝低价竞争的 ABB 等洋品牌从二次电力设备市场上逼退。业内人士估计,ABB 在中国二次电力设备市场销售规模大约在 3.5 亿元左右。

ABB 北亚区总裁、ABB 中国公司董事长方秦曾坦承,ABB 中国在配电等其他领域继续保持增长,但遇到输电业务的挑战。"在过去的 12-18 个月里,这一领域的业务增长不尽理想。"特别是近两年中国智能电网投资的大规模兴起,ABB 需要在中国智能电网市场分得更大一块蛋糕,必须有新的战略突破,抓住智能电网带来的二次电力设备市场机会。从这个角度分析,ABB 与国电南自的合作主动性更强,以应对它在全球最大市场上输电业务下滑的挑战。

与 GE 争夺

事实上,在与国电南自合资这件事上,ABB 是个后来者,在此之前,GE 本来早已抢先一步。

知情人士透露,GE 与国电南自秘密谈判了一年半,期间有 140 人去过国电南自,双方密集沟通了解。

ABB 知道 GE 与国电南自密谈,与此同时国电南自也了解到 ABB 希望在中国市场寻找电力二次设备战略合作伙伴的意图。知情人士说:"双方从开始尝试接触,到真正谈成这个事情,推进速度非常快,只用了半年时间。核心因素是国电南自在智能电网的业务发展,才使 ABB 与国电南自结盟强强联合,还是市场化因素起主导作用。"

为何 GE 和 ABB 全球电力自动化巨擘都对国电南自情有独钟?

国电南自总经理张国新曾谈到国电南自近几年的发展速度及十二五"1818"的规划,或许可以解开外资看好它的谜底。2006 年到 2010 年的 5 年间,国电南自的销售收入由 9 亿元上升到 24 亿元,净资产规模由 6.58 亿元到 19 亿元;到 2015 年,订单要超过 100 亿元,销售收入 80 亿元,利润总额 10 亿元,净资产 80 亿元。

全球化第一步

表面上看,国电南自与 ABB 合作,国电南自规模大,ABB 二次设备份额小,似乎国电南自并没有得到什么利益。

事实上,国电南自意在长远。

业内人士分析,国电南自看重的是公司的长远战略。"毫无疑问,ABB 的管理水平、管理理念比国电南自先进,双方在二次设备领域的整个研发、制造、销售体系全面深度整合,必然会提升国电南自的管理水平。其次,新公司的销售规模双方业务整合在一起,今年达到 16 亿元,明年开始销售规模有望增加到 20 亿元。相对于电网自动化业务去年 10.8 亿元的规模,两年翻了一番。更长远的作用体现在国际化上,这是最大的收益。"



> 在中国,二次设备是国电南自的强项,与 ABB 组成一个合资公司后,借 ABB 进入其全球特别是欧美的销售渠道,打开国际化通道

上述业内人士说,ABB 在全球一次电力设备没有 GE 强,但它的二次设备比 GE 强,全球属 ABB 最强。ABB 二次设备在中国虽然不大,但却占全球市场的 20%,特别在欧美市场更为集中。而二次设备是国电南自的强项,与 ABB 组成一个合资公司后,借 ABB 进入其全球特别是欧美的销售渠道,打开国际化通道。

国电南自在成为国内二次设备龙头之后,一直梦想走出去,占领国际二次设备市场。但没有更广泛直接的销售渠道,若自己在国际上铺设销售网络和售后服务网络,成本太高。而 ABB 业务遍布全球 100 多个国家,国电南自二次设备与 ABB 成为一家后,ABB 国际上二次设备销售和售后服务网络,同样可以销售国电南自合资公司的产品。

全球化是国电南自新的战略。国电南自一位高管说:"全球化尽管我们提了要求,不过没有太大实质性进展。中国市场虽然很大,但优质的产品在中国市场卖不出好的价格,价格体系不合理。国际化是国电南自提出的三足鼎立的其中一足。"

与 ABB 中国二次设备业务整合组成一家由国电南自控股的子公司,是国电南自走出全球化的第一步。新的合资公司最终注册成立,有待下半年商务部批准。

第二步正在抓紧与其他国际公司的商谈,进一步完善丰富国电南自的产品链和国际市场。

飞利浦中国反围剿 25 亿收购奔腾

■ 本报记者 周艾辊 上海报道

25 亿元,不要厂房,不要地皮,不要品牌。本报记者获悉,飞利浦全资收购上海奔腾企业集团有限公司(下称"奔腾电器")一事,已基本敲定,收购金额约为 25 亿元,收购后将保留奔腾品牌。

业内人士认为,这是在小家电市场上节节败退的飞利浦,在中国市场上的一次"反围剿"行动。

据悉,双方将在 1-2 个月内完成并购。不过,按照《关于外国投资者并购境内企业的规定》要求,双方的并购尚有待于商务部的最终审批。

制造

收购基本敲定

知情人士透露,飞利浦收购的资产包括奔腾电器的全系列小家电产品及设备、品牌、营销网络以及运营团队。

奔腾电器在上海松江的工业园土地产权和厂房并没有出售给飞利浦,而是通过出租方式与飞利浦合作。收购完成后,奔腾电器将成为飞利浦在中国的全资子公司,收购后将保留奔腾品牌。奔腾现任总裁张勇涛将全面负责新公司的运营,飞利浦则将在财务、采购、品管、营销等部门向新公司派驻团队和管理人员。

目前,奔腾内部营销团队已经开始了一轮裁员,国内营销团队遭遇"被离职",多名主管已停止工作。奔腾电器内部知情人士透露,由奔腾电器国内营销中心总经理一职调往奔腾集团的冯新华已正式离职。与冯新华一起离开的还有计划物流部负责人李皋燕(音)。同时,华南、华北等区域的市场负责人也暂停工作。

> 飞利浦此举也是一项反'围剿',实现生活小家电和精品小家电两条腿走路

奔腾电器是国内知名的专业小家电品牌运营商,产品包括以电磁炉、电饭煲、饮水机为主的系列厨房小家电产品和以剃须刀、电吹风为主的系列个人护理产品。此次出售的是今年 1 月 1 日注册成立的奔腾电器(上海)有限公司。持有奔腾电工 19.9%股份的新华都集团 12 日也明确表示,此次收购不涉及奔腾电工。

近几年,奔腾电器在全国各大媒体投放大量广告,无论是产品的知名度还是产品质量,一定程度上都得到了国内消费者的认可。然而面对美的、九阳和苏泊尔等品牌的强势竞争,奔腾电器的成长空间受到限制,没有更多优势可言。

奔腾的发展进入了瓶颈期。相关市场调查表明,奔腾产品的定位过高,和美的这样的一线品牌同样定位,而高端的定位必然需要高价格的支撑,要想长期抢占更多的市场份额,没有长期的品牌积淀,只是一味的高价格,很难切合市场,再加上内部运营不畅,最终还是跟不上市场发展步伐。

一家小家电制造企业的负责人对飞利浦 25 亿元的收购价格表示吃惊,"从奔腾电器的生产规模和销售利润来看,这个价格对奔腾电器来说非常合算,有了 20 多亿元的资金后,对奔腾旗下的其他项目将有更好地支撑。"

反围剿

温州经济界知名人士马津龙分析,飞利浦此次收购奔腾,很有可能意在扩大其小家电产业的规模。

奔腾进入瓶颈,飞利浦急需强化小家电市场。并购让二者皆有出路。

飞利浦作为全球老牌的消费电子企业,近年来逐步退出传统消费电子领域的竞争。除剃须刀外,产品线主要是咖啡壶、空气净化机、净水设备、吸尘器等。但目前,这些产品在国内小家电的市场份额占比较小,再加上品牌之间竞争激烈,飞利浦除剃须刀之外,其他产品似乎优势并不明显。

近几年来,因为业绩亏损等原因飞利浦先后退出了电脑显示器、电视机、手机等市场的竞争。不仅如此,飞利浦近年来在中国小家电市场的表现也不尽如人意,增速远远低于中国其他家电企业。且频频遭遇产品质量问题。在经历多重"质量门"后,飞利浦也急需找到在华市场新的突破口。

飞利浦将中国定位成另一个"本土市场",负责小家电的飞利浦优质生活事业部大中华区与欧洲、美洲等市场地位并列,成为构建"商务组织"的四大核心市场。

飞利浦此前只在单一品类中占据优势,而美的则是在生活小家电领域全线渗透,日后难免威胁飞利浦的精品小家电的地位。

中国家电营销委员会副理事长洪仕斌表示,"飞利浦此举也是一项反'围剿',实现生活小家电和精品小家电两条腿走路。飞利浦收购奔腾,不要厂房、不要地皮、不要营销团队,显然看重的是奔腾的设备和产品以及渠道,迅速地获得生产能力,这是外资迅速弥补短板的做法。"

并购前景

2010 年底,飞利浦有意收购奔腾电器时,曾对其在三、四级市场上的营销网络和经销网络进行一系列调研和拜访。知情人士透露,"当时飞利浦的人员曾明确表示,飞利浦入主后,三、四级市场的网络和经销商资源是飞利浦最宝贵的财富,绝不会轻易裁员和调整。奔腾的网络资源也正是飞利浦在中国市场上多年来的最大短板。"

奔腾电器的营销网络主要是以产品为纽带的地区代理分销制,奔腾捆绑商家网络的唯一手段就是提供"可持续盈利的产品和品牌",而并未通过组建合资公司等方式构建相对稳定的销售网络。

"实际上,奔腾电器在三、四级市场的营销网络并不牢固,很容易受到对手或利益等外部要素的影响而发生变化。现阶段,飞利浦尽管尚未入主奔腾,也应该督促其保持公司营销队伍和网络的稳定性。"家电业观察人士冯洪江如是说。



大象的转身系列报道 之一

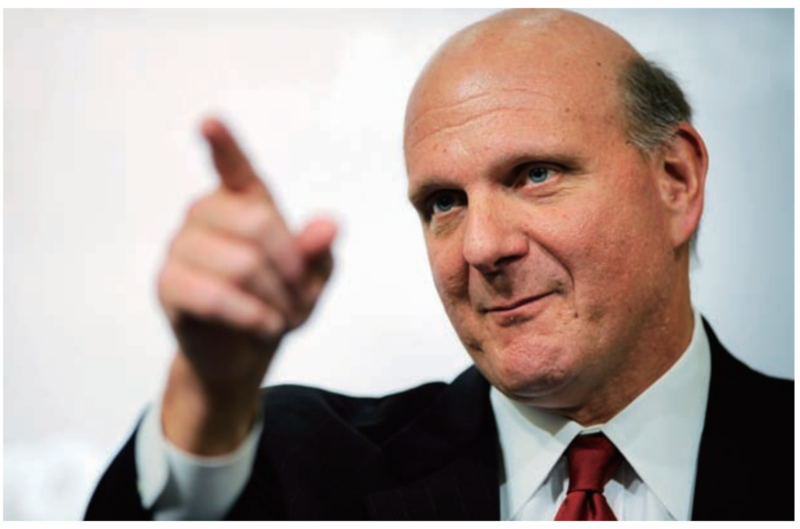
微软:迟缓而沉重转身

“Wintel 时代”已阵亡。从此,PC 不再由一家软件、硬件公司主宰。

那些已习惯被称作“巨人”的大企业们曾长期统治科技市场,亦曾经历过高速增长和股价飙升。现时,他们的时代似乎已经过去,老巨人正面临新生代的冲击,并感受转型痛楚。

或许,在变革中,“巨人”更需学会如何持续创新,如何继续成为立于潮头的公司。从本期开始,本报将推出《大象的转身》系列报道,关注他们的转型,并希望从中找出科技业未来的影子。

——编者



史蒂夫·鲍尔默 微软 CEO CFP/供图

■ 本报记者 沈建缘 北京报道

5 月 28 日,微软 CEO 史蒂夫·鲍尔默出现在北京中关村广场的中央草坪上,他招牌式的大嗓门和手舞足蹈的演讲赢得了在场所有人的掌声和尖叫。

在他身后,是投资 3 亿美元刚刚落成的微软研发集团双子座大楼,与他世界上最有权势的 CEO 的身份十分匹配。不过,微软当天的股价像过去 8 年来一样,仍在 25 美元附近打转;而此前,苹果已经取代微软成为全球最大的 IT 公司。

人们不禁要问,微软还是 IT 业最伟大的公司吗?微软还会像过去 20 年所做的那样,开发出革命性的创新产品吗?

质疑总令人不快,但必须承认,微软经历过像苹果一样的高速增长和股价飙升。现在,微软要做的是如何成为一家更成熟的公司。

艰难的转身

微软正面对着两难的局面。一是在重要的市场都落后于谷歌和苹果,另外其 Windows 和 Office 核心业务也正遭到蚕食。包括雷·奥兹在内的微软很多高层都承认,竞争对手的用户体验超过了微软,而这被许多人视为未来的关键。

难怪竞争对手毫不吝惜对微软的嘲讽。谷歌董事长埃里克·施密特(Eric Schmidt)不久前表示,只有四家公司很好地利用了平台战略,它们是谷歌、苹果、亚马逊和 Facebook。而以平台技术起家的微软在他看来,“根本就不是对手!”施密特说,在消费者的心目中,微软根本没有推动消费革命。

也许,埃里克·施密特说得并没错。

即便与诺基亚达成合作,又花了 85 亿美元收购 Skype,微软仍未被市场看好。“对一个曾拥有如此市场地位的公司来说,真的算得上艰难。”一位与微软有战略合作伙伴关系的国内软件企业高管表示。

对微软不看好的评论人的抱怨,以及媒体不加证实的揣测纷至沓来。6 月初,网上有消息称,微软美国总部将离开扎根了 36 年的西雅图搬迁至谷歌和苹果的“根据地”硅谷,而鲍尔默作为微软的掌舵者,已经到了该离开的时候了。

鲍尔默代表的是微软在商业世界中两个最基本功能中的一个——营销,而微软的另一个功能——创新,其代言人却不是隐退就是已经离开。

如管理大师德鲁克所言,“没有创新,大多数公司将永远无法超过基准增长率”。微软还能创新吗?这就是鲍尔默的难题。

作为世界上最大的软件公司,微软曾长期统治与电脑和互联网相关的主流应用,在操作系统和办公软件市场都鹤立鸡群。但在很多方面,Windows 的成功“成了一个枷锁,而不是庇佑”。微软虽然在 10 年前看到平板电脑和智能手机市场的潜力,但却没有更早把更多资源投入“正确”的事情上去。

成功的枷锁

微软对互联网的态度非常矛盾,某种程度上持有双重态度,一方面不无仇视和嫉妒,一方面又在努力追赶。

不久前,比尔·盖茨曾经的接班人,微软前首席架构师雷·奥兹(Ray Ozzie)曾向鲍尔默和他昔日的微软同事们建议,微软应当从一家以计算机为导向的公司转型,“去构想一个依赖无线设备和互联网的后 PC 时代。”

事实上,在这位技术先知离开前,微软就已经意识到——在快速发展的手机和平板电脑领域落后苹果和谷歌。

当苹果、谷歌这些当年微软看不上,甚至还“救过穷”(微软曾在苹果最困难时向其投资 1.5 亿美元)的企业在互联网和移动终端市场高歌猛进的时候。全球最大的软件巨人却找不出几个像模像样的互联网和移动终端产。

部分原因在于微软的软件基因决定了它所有的组织架构和运作机制都是按照销售软件的模式开展工作的。“要转而去寻找围绕基于免费业务开展的商业模式,无异于要求刚出壳的小鸡迅速学会飞。”一位前微软中国技术高管告诉记者。

虽然微软不缺少创新的基因,但目前让这些基因带来的”创新“在微软的业绩报表里显示投资回报还很难。

“从本质上讲,微软的主要产品依旧是 Office 和 Windows。微软需要通过系列产品的创新完成转型,而不是几个。”一位来自竞争对手的研发人员表示。

“Bing(必应)算得上是最有互联网基因的微软产品,但直到目前还没获得投资回报;微软引以为傲的人机交互产品游戏机 Xbox Kinect,技术复杂程度已经远远超过了目前所有的 IT 消费产品,是消费电子领域的一项革命性成功,但 Xbox Kinect 并非一个平台。”上述研发人员表示。

不只创新,还要够快,这对微软是一个真正的挑战。但现在,消费者改变了游戏规则。

云计算转型

2010 年,鲍尔默要求微软内部 70%的员工都参与到与云计算相关的开发中,而到 2011 年,这个数字将增加到 90%。推广“云计算”成了鲍尔默这两年工作的重心。

2010 年下半年微软发布“云 + 端”战略,将所有重要的战略方向云计算、移动互联网、搜索、终端都包含其中。云计算,不仅可以应用于一种任何人们期盼已久的互联网技术,也可以应用于微软的各种服务本身;改写微软利润的组合方式。微软已将未来寄望于云计算,不仅如此,微软取消了很多重要的孵化项目,并裁减了很多非核心业务,以节约成本。

当在中国,并非如此。

鲍尔默曾向微软亚太研发集团主席张亚勤提出三个要求,首先是继续吸引最聪明的人加入微软;其次是为微软提供更多面向全球用户的核心技术;第三是将研发中心变成业务中心和战略重心,服务新兴市场。也许对微软和鲍尔默来说,鼓励创新比创新本身更容易。

当张亚勤用数份报告和几十个邮件申请让微软中国在北京“落户”,并最终获得盖茨“照你想的去做”的回复的时候,他确信微软做好了“长跑”的准备。

这是微软 36 年历史上,第一次在本土以外投资盖楼。

> 微软虽然在 10 年前看到平板电脑和智能手机市场的潜力,但却没有更早把更多资源投入“正确”事情上去

“我们在一些很炫、很酷的产品上的确失去了一些机会,但微软并没有失去创新的敏感,也有翻盘的机会和实力。”张亚勤说。

他几乎注册了所有社交类网站,几乎每天都在微博、开心网和 Facebook 上“冒泡”,他希望这样能感受到年轻人在玩什么,并从中找到自己想要的重要答案。

翻盘?

和张亚勤一样,梁念坚也是微软公司里众多坚持不用苹果产品的人之一。 在过去的一年,这个澳门人成了微软大中华区历史上经历新产品发布最多的总裁,也不可避免地经历了对于微软未来增长的种种质疑。

因为受鲍尔默“这是一个非常大的挑战”的诱惑,并不想跳槽的梁念坚选择了把自己和微软绑在了一起。在很多场合,人们都见过他“手舞足蹈”地展示 Xbox Kinect 的独特,有时候还和张亚勤一起。这是他作为微软大中华区总裁,除了拜访大客户外,为数不多愿意亲自上阵的几件事情之一。

微软在中国的历史远比苹果要“悠久”。2012 年,微软中国公司将迎来二十周年诞辰。从 2010 年 8 月开始,微软与中国政府及城市合作伙伴的关系将更加深入。在今年 5 月底的访华中,鲍尔默已经与中国国家发改委探讨了下一步的合作计划。

鲍尔默甚至“临时起意”地宣布,未来五年将在中国市场继续投入 14 亿元人民币,支持中国的软件产业发展。

鲍尔默现在很难对于那些认为微软已经日薄西山,除了 Office 和 Windows 外别无长物的人们进行嘲讽,用他一贯的递进式的演讲化表述。但他认为所有对微软丧失信心的都是软弱和危险的。

他所做的是让他的员工和微软的投资人明白,“有时候消费者批评你,那说明别人还需要你,这是微软一直都想要的最重要的东西。”

“竞争是有益的,最重要的是,微软从激烈的竞争中获利颇多,无论是浏览器还是 PC 时代的桌面操作系统。”在一次演讲中,他挥舞着手臂说。

到目前为止,鲍尔默在研发上一年花 90 亿美元,近十年来“扔进去”690 亿美元仍然没有使微软看上去比苹果或谷歌更成功。

但愿对微软和鲍尔默来说,一切都还来得及。

美国热水巨头拉开新一轮中国投资序幕

增资5亿,A.O.史密斯打造首个节能热水器产研基地



日前,有 137 年历史的美国热水巨头 A.O.史密斯公司向媒体证实,已经确定增资 5 亿元,在南京打造低碳节能热水器研发/生产基地。新热水器生产基地落成后,将使得 A.O.史密斯中国公司的生产规模再次翻番,进一步巩固其在热水器行业创新、节能、环保的领先地位。

超级规模节能热水器产研基地落地

凭借其雄厚的研发实力,A.O.史密斯自进入中国市场以来,一直保持高速增长,目前已成为遥遥领先的外资品牌。

1998 年,A.O.史密斯美国总部投资 3000 万美元,在南京独资成立艾欧史密斯(中国)热水器有限公司之后,就一直没有停止过在中国的投入。

2001 年,在中国加入 WTO 后的数小时内,A.O.史密斯当即宣布增资 2000 万美元,将 A.O.史密斯建成亚太地区最大的热水器制造和研发基地;2004 年,A.O.史密斯全球研发中心在中国南京正式成立,该中心为中国及全球市场的产品研发、技术应用及工程技术服务提供支持。

今年 3 月,A.O.史密斯将再次增资 5 亿,用于节能低碳热水器研发、生产基地的打造,引领热水行业节能低碳的产业升级,并为可持续发展奠定基础。

A.O.史密斯全球副总裁丁威表示,此次增资 5 亿,将用于专门建设一个节能低碳热水器研发/生产基地,不仅说明了 A.O.史密斯对在中国前景的看好,更代表了 A.O.史密斯在未来热水器领域专业发展的方向和决心。

产能超 300 万台,是现在 2 倍

一直以来,A.O.史密斯在中国的发展脚步都十分稳健,其产业规模持续扩张的同时,也不断引领热水器行业低碳节能的产业革新。

目前,A.O.史密斯已经在中国建立了完善的研发、生产、销售及服务一体化的现代化管理体系,产品体系跨商用、家用两大领域,为中国消费者带来了国际品质的热水器产品和专业服务。

在 A.O.史密斯的全球研发中心,节能技术被不断完善,更有推陈出新的升级技术陆续诞生:金圭特护系统技术,防腐抗垢让热水器加热更长久高效;增加了热泵节能模块、可以节能省电一半;此外,太阳能+电热水器集成机,是在标准电热水器基础上集成太阳能集热器,可谓一台胜两台;能效突破 100%冷凝节能系统技术的燃气热水器等,节能效果达到前所未有的境界。

“全球研发中心,最强大的优势在于它靠近中国市场,中国及美国等的优秀的技术研发人员以研发生产出满足中国消费者创新、节能的热水器产品。”丁威介绍说,新的生产研发基地占地面积 25 万平方米,约为现有厂房面积的 2 倍,厂房将安装国际先进的环保节能产品生产线,计划年产热水器 300 万台,是现在的 2 倍。

看好中国市场

在A.O.史密斯现有的全球研发中心内,拥有各种产品研发人员近 100 人,累计研发投入超 4 亿元。而新研发生产基地建成后,预计研发人员将增加至 150 人。

作为热水器行业的领导品牌,A.O.史密斯未来也会将更多的目光投向中国市场。据丁威透露,未来5 年,A.O.史密斯在中国的销售收入要翻番。A.O.史密斯专注于可持续热水生活的研究,更清晰预见节能产品的未来将越走越宽。A.O.史密斯还将不断开发出适合不同消费需求的节能产品,把超前的节能概念一一变成现实,让中国消费者今天就能享受品质、技术堪称未来级的产品。

A.O.史密斯创新一代全系列节能产品



不断创新,见证奇迹

来自美国的A.O.史密斯公司,成立于1874年,至今已有137年的历史。

1998年,弗吉尼亚州的普利斯夫人在搬家时发现,她父亲在1946年购买并安装的一台A.O.史密斯Duracled型50加仑电热水器在搬家时还在使用。为此,普利斯夫人致信A.O.史密斯公司,为这长达半个世纪的使用奇迹而高兴。制造这个奇迹的关键,正是A.O.史密斯137年历史中不断坚持技术创新,打造高品质精品的理念。



省电一半*:在初始水温 15±0.5℃,环境温度为干/湿球温度 20±1℃/15±1℃的条件下,热泵辅助超节能电热水器与普通电热水器 ELJH 耗电量比较。能效突破 100%*:数据来源《燃气热水器/燃气采暖炉能源效率监测报告》检测单位:国家燃气用具质量监督检测中心) 防止重金属污染*:A.O. 史密斯反渗透净水机有效滤除重金属

PE 防“贼”手册

■ 本报记者 胡中彬 / 文

阿里巴巴的支付宝事件激起了一池涟漪:支付宝资产在关键股东未能达成一致的情况下被转移,此事暴露出“VIE 结构”的风险问题。

VIE 结构是海外上市的中国企业比较普遍采取的结构。这种结构下,往往会成立一家内资公司以获得经营许可,然后会用合约方式控制这家内资公司的收益,并将其输出到海外注册的主体。

国家相关部门对 VIE 结构采取默许的态度,这是企业大量采取这种架构而能海外上市的政策基础。支付宝就曾经采取了这一架构。大量海外上市的互联网企业亦是如此。

支付宝事件的真相外界仍然难以获知,夹杂在诸种利益之间,马云也作出了一个艰难的选择。

是非曲直各有论说,作为阿里巴巴的股东方之一的软银投资集团,在投资阿里巴巴多年后,早已大赚,本是投资人与企业良好合作的范本。

支付牌照发放之前,孙正义一直扮演“不表态”的角色,而获得牌照后,孙正义对公众的唯一回应是,在马云坚持不采取协议控制前,孙正义不会参与有关支付宝补偿问题的谈判。

本报联系了近十位国内从事股权投资的人士,尽管对该事件实情未能完全掌握,但他们无一不谈及契约精神和诚信原则,他们较为一致的观点是:“如果我是投资人,我也会很愤怒。”

对支付宝事件目前依旧难以有完全客观和公允的评述。站在投资人角度,防范投资企业的企业家出现道德风险一直是不能回避的问题。

当然,任何一笔投资发生时,投资人都会告诉外界:基于对企业管理人的信任是他们做出投资决策的前提。本报大致整理他们叙述的常用招数。

尽职调查查到“祖宗十八代”

作为专业投资机构,对契约的信仰和尊敬是超过朋友之间的信任的,所以在 PE/VC 入股谈判时投资条款都会非常较真,而在正式的投资意向前,一次正式细致的尽职调查将对风险控制起到决定性的作用。

投资人都会抱着不相信一切的态度将企业的各个角落了解透彻,细致的程度远非银行放贷时的审核所能及。调查的对象除了内部人外,还会去访谈竞争对手,通过一切手段去扒企业或企业家的隐私。在投资圈中“离婚门”事件爆出多次后,有的投资人也会公开或私下询问关于公司核心管理人的个人生活状况。

国内一家投资机构负责人称,投资圈本身不大,相互之间推荐项目也很常见,由于项目多人员少等问题,往往很多机构凭借对推荐方的信任就不再做独立的尽职调查,采信推荐方的尽职调查内容,风险控制也自然未能掌控在自己手里。

不能让企业家一口吃成大胖子

阶段性融资安排是投资人时常会建议企业采纳的一种方式,尤其是对于早期项目。在国内 PE/VC 领域火爆背景下,许多投资人担心后续投资机会出现变动,也往往采取一步到位的措施。

投资人士认为,阶段性融资安排是有效控制风险企业家道德风险的制度安排,一方面不会让投资人忐忑不安,另一方面也会让企业家不会有“钱来得很容易”之感,避免影响企业家的积极性和战略决策。有机构人士建议签订一个框架合同,缩短后续融资的时间和工作流程,尽可能满足企业近期的资金需求,与此同时,要赋予投资人拥有放弃追加投资的权力,也保留优先追加投资的权力,在信息不对称的条件下以此确保投资人利益。

目前,国内早期项目中,阶段性的融资安排采用得较多,也容易获得企业家的认可,但这种方式在 PE 投资中则不太实用。

阶段性融资安排只是融资契约安排设计的一个方面,一个严密的融资契约更能充分保障投资人的利益。在国外,优先股、可转债等都是非常常见的投资工具,这些融资安排都能为投资人带来一定的附带权益,比如,优先股有优先分红权、优先清算权等,但中国的法律框架下,优先股并无法律基础,因此,在投资时往往会采用其他变通方法。

可转债具有比股票优先偿还的权利,可以防止被投企业采取转移利润等隐蔽行为,降低道德风险,在 2010 年贝恩资本入股国美电器的项目中,贝恩资本实际上也是先通过可转债的方式投资,最后再择机转换成股份的。

因此,精心进行交易设计可谓是把控投资风险的第二道保险。

不吝信任,但积极参与公司经营

国内风险投资仍然属于起步阶段,在通过公司治理架构的设计而防范企业家道德风险的实践仍处探索阶段。由于在投资人和企业家之间存在着非对称信息,投资人具有信息劣势,道德风险正是在这种情况下应运而生。消除信息不对称的最简单方式无疑便是多参与公司经营管理,多与企业家和管理团队沟通,既利于帮助企业做出正确的经营决策,又能防范道德风险的发生。

> 企业所谓的技术、设备等都是可以花钱买来的,唯独企业家的决心、魄力和品德是无法用钱替代的

与此同时,投资人也会通过制度设计来确保利益,如设计一些常规性的制度安排和对投资人的保护性条款。

常规性的条款比如对公司重大经营决策进行规定,对资金使用权限进行限制等。深圳一家投资机构曾遭遇到一个案例是,其所投资的企业在拿到融资后很快就买了一辆价值两三百万的好车,理由是为了方便投资人参加董事会时的迎来送往,该投资人对此异常恼火,认为企业并没有规划好资金使用安排,于是提出该公司今后超过百万元的固定资产投资都需要董事会批准的要求。

在保护性条款方面,比较常见的是投资人规定企业须定期提供财务和预算信息,并且允许投资人随时查阅企业的会计账目,了解风险企业的具体经营状况;还有规定在公司发生重大变动时,投资人将有权利接管董事会,采用强制手段管理企业,确保公司的资产不会不翼而飞。

选对人,仍然是选对人

在那些把持不住道德底线的人面前,一切的制度设计可能都只会是摆设。投资机构向来都会强调选人最重要,联想系投资公司的“事为先,人为重”早已成为行业公认的法则。企业所谓的技术、设备等都是可以花钱买来的,唯独企业家的决心、魄力和品德是无法用钱替代的。

一位投资人曾提起,他接触过的一个企业家虽然企业还刚刚起步,但这个企业家也迫不及待地买上了好车、住上了别墅。而在尽职调查过程中,还发现这个企业家用假身份进行的工商登记,这让他们最终对企业家的诚信表示了怀疑。

有趣的是,另有业内人士称,在当年 PPG 事件发生后,投资圈也曾发生了信任危机,投资人对企业家都提心吊胆,甚至有投资人还带着面相大师去见企业家。

在遭遇到企业家道德风险时,诉诸法律或许还是许多投资人希望挽回损失的一种方式。

对于许多搭建了“VIE 架构”的项目,SPV(特殊目的机构)是注册开曼等地的离岸公司,投资协议可以约定适用外国法,就出现的争议一般约定仲裁,而且仲裁机构可以是国内外的仲裁机构。

团购差钱 销售止步

■ 本报记者 石俊 刘丹 深圳、北京报道

电子商务

按照团 800 的统计,5 月份团购行业的销售已经止步不前,6.49 亿元的销售额与 4 月持平。这或预示这个行业,进入了一个新的阶段。可以注意到:销售停步,与团购网大规模投放广告形成了鲜明对比。

目前,资金链趋紧的团购网站,普遍都在抢着新一轮的风险投资,但是据投资者表示,在团购网站洗牌的现阶段,除非已有投资,迫于拿回成本的压力,很难再进行新的投资。

团购急融资

满座网 CEO 冯晓海称,正在进行融资的团购网站都会融到钱,只是个数目的问题。他认为,团购资金回笼很快,但随着竞争对资本的依赖也越来越严重。美团网副总裁王慧文也表示,目前有无投资无所谓,美团现在月销售额一个亿,截至目前,还未花投资方的一分钱,不过考虑到团购网正在激烈地抢夺融资,即使不差钱的团购网站也积极参与其中。

不过获得新一轮融资,到底有没有满座网和美团网说的那么轻松,还有待观察。拉手网的投资人之一金沙江创投合伙人朱啸虎表示,现在团购网站已经很难拿资金了,并且给投资人的感觉是,哪怕一些排名靠前的网站,目前都急于套现。

模式受质疑

按照团购模式刚进入中国时的逻辑,团购应该是很容易盈利,而事实也证明,现在盈利的,基本上都是一些小的团购公司。冯晓海认为,对于小网站,一个月几万元的收入,10 多人的规模,这样是做不大的,而像拉手这样的急速扩张,拼命抢占布局,都是亏损的。

近日,团宝网宣布今年广告将投放 5.5 亿元;糯米网宣布投放 2 亿元广告;大众点评网计划斥资 3 亿至 4 亿元投放广告。

在国外,市场份额已经达非常高的 Groupon 亏损已经到 5.4 亿美元。

目前团购是正在玩击鼓传花这个危险的游戏,谁最后接到谁倒霉。他举例,在四川的很多餐馆,目前都被团购整死了。因为这些想要通过团购盈利得偏远小餐馆,由于折扣打的太低、销售太多、服务跟不上、用户体验也在降低,并且餐馆也都是在成本线以下操作,所以不管对谁这都不是一个良性的发展。

植物渗透吸水的启迪

——专家解读纯净水制作工艺

水污染日益严重,甘甜冽口的纯净水越来越受都市人追捧。无论瓶装水生产商还是家用型直饮水,目前绝大部分都采用反渗透技术制作纯净水。反渗透纯净水处理工艺源于美国。上世纪五十年代,一位美国教授从植物吸水方式中得到灵感,积极推动政府对反渗透技术的研发。

发展至今,这种环保低耗能的物理净化技术日渐成熟,成为制作纯净水前沿科技的代表,给日益恶化的饮用水环境带来新的希望。美的是目前国内掌握反渗透技术应用较为成熟的品牌。反渗透过滤到底是怎样一种原理?美的净水研究中心有关专家作了深入浅出的解答。

水分子的选择与被选择

植物细胞吸水的主要方式是渗透吸水。“渗透与反渗透的区别,可理解为水分子的主动选择和被选择的过程。”美的净水研究中心工程师林世红形象地比喻了水分子的移动趋势。“渗透作用中,水分子从浓度低一侧,透过半透膜自发地扩散到浓度高的一侧。而反渗透则刚相反,水分子要在外压的作用下,被动地从浓度高的一侧扩散到浓度低的一侧。”发生渗透或反渗透现象必须具备两个条件:一是半透膜,二是膜两边的浓度差。

反渗透净水机的核心部件为反渗透膜。反渗透膜就是一张半透膜。成熟植物细胞的液泡膜与细胞膜可以看作半透膜。植物具有生命活性,细胞只允许某些需要的物质透过,排斥一些不需要的物质。林世红工程师表示,反渗透膜不具有选择透过性,物质分子的直径只有小于半透膜孔径的直径才能透过。

0.1 纳米 除了精细还是精细

“反渗透膜精度达至 0.1 纳米,什么概念?头发丝的十万分之一!可以说是目前过滤精度最高的水净化技术了。”林世红工程师表示,反渗透膜能有效去除水中的重金属、农药、细菌、病毒、水垢等杂质,纯净度能高达百分之九十九,所以过滤出来的水为纯净水。美国从 1981 年开始应用反渗透技术制造纯净水供航天员作循环饮用水,因此反渗透处理的纯净水又称“太空水”。

美的长期与美国先进的高分子材料供应商陶氏合作,旗下多款高端净水机搭载了先进的陶氏反渗透膜。如近期新推出的双水源反渗透直饮机、无罐反渗透厨房净水机等。林世红表示,陶氏反渗透膜的出水水质稳定,使用寿命更长更有保障。

多级过滤,科学组合效果更佳

美的应用先进的反渗透处理工艺时,创造性地配以四级(有的甚至是五级)的多级过滤组合。这不仅精确解决自来水中可能存在的污染,还有效保护反渗透膜,延长其使用寿命,减少更换次数节约成本。

林世红介绍四级过滤及每一层过滤的作用。第一层是 PP 棉,能有效去除红虫、铁锈等大颗粒杂质。第二层是前置活性炭,主要对付余氯、异色异味、有机物等。第三层为反渗透膜,精确去除更细小的杂质。PP 棉和前置活性炭起到初次过滤效果,直接减轻反渗透膜的工作负担。最后一层配以后置活性炭,改善口感,让纯净水更加甘甜可口。



◀美的双水源反渗透直饮机 MRO701



普力马2012款

小商务用车最佳解决方案



普力马2012款

6月初,海马汽车携普力马2012款7座5座两个版本的6个车型在深圳车展隆重上市,揭开了国内小商务车崛起的序幕。自此,国内传统商务车家族中迎来了“小商务”新成员。

小商务时代的来临,总让人觉得有些意外,似乎一夜之间就成为了商务车市场的一颗新星,其市场蓝海的巨大潜力,更是让传统商务车市场有些相形失色。面对小商务车市场的迅速崛起,人们不禁要问,到底是什么让小商务车如此炙手可热呢?

聚焦中小企业、个体商户需求,小商务市场 蓝海潜力尽显

回顾国内商务车市场的发展,我们不难发现,小商务车的市场需求其实一直存在,只是高端大排量商务车独霸了大部分市场,并未给予小型商务车足够的发展空间和机遇。而普力马2012款的上市,将填补小商务市场的空白。

近几年,随着汽车环保呼声的不断高涨,以及国内中小企业、个体工商户商务车需求的不断攀升,小型商务车终于等来了壮大的机遇,迎来了蓬勃发展春天。据2010年最新统计数据显示,目前我国中小企业已经超过1000万户,占全国企业总数的99%,形成了小型商务车市场广阔的市场空间。

作为小商务车蓝海市场的开拓者,海马汽车正是瞄准了这一传统商务车市场的空白,开辟了小型商务车市场的新蓝海,成为一支商务车市场不可忽视的新生力量。普力马2012款主要是针对中小企业、个体商户的日常通勤接待,满足其对小商务汽车“全能”的需求,并在一定程度上兼顾到用户的社会地位和对外形象,这与传统商务车形成了明显的差异。

与传统商务车型相比,普力马2012款小商务车具有明显的差异化特点。随着普力马2012款的市场影响不断深入,现有的商务车市场将迎来新的格局。

三大核心优势 全面满足小商务需求

普力马2012款定位于“全能普力马—小商务用车最佳解决方案”。基于“多成员家庭、休旅一族、自主创业群体、中小型企业”四类用户的用车需求洞察,普力马2012款通过丰富产品序列、优化产品配置而打造的全新系列产品。同时,依据市场调研和客户分析,在“多组合空间、全功能配置、跨领域应用”三大核心优势的基础上,更突出“7座小商务用车最佳解决方案”。

普力马2012款7座车型包括创想版、开拓版和尊享版三款配置车型,由低到高全面覆盖处于事业不同阶段的个体工商户和中小企业各个层次的用车需求,兼顾商务功能和用车成本,适应个体工商户和中小企业的多重需求,成为新兴的小商务用车的高效低成本最佳解决方案。

其中,7座创想版以大气稳重的外观、“7人7座”的灵活空间组合、出色的性价比成为小商务群体日常出行及一般商务接待最为务实的选择;7座开拓版在创想版的基础上增加了AUX+USB接口、多功能方向盘、4轮碟刹、胎压监测、欧规大后视镜、自动防眩目内后视镜、镀铬雾灯框罩等配置,提升了驾乘过程中的安全性和舒适性;7座尊享版增添GPS、可视倒车、侧气囊、大灯延迟关闭等配置,更是成为中小型公司商务接待的得力助手。

此外,中小企业、个体工商等小商务群体的需求,更讲求实惠、效率,注重实质、内在,除基础商务用途之外,还需要车型能够一定程度的反映自身的社会地位和对外形象,因此“高效低成本”是他们对用车的最现实需求。普力马2012款拥有7人7座的产品特质,在同级别车中鲜有的大空间,以及下探到7万元价格区间的超高性价比,无论从外观、功能、用车经济性上都与中小企业、个体工商这一小商务细分市场目标消费群体有着天然的需求吻合度。

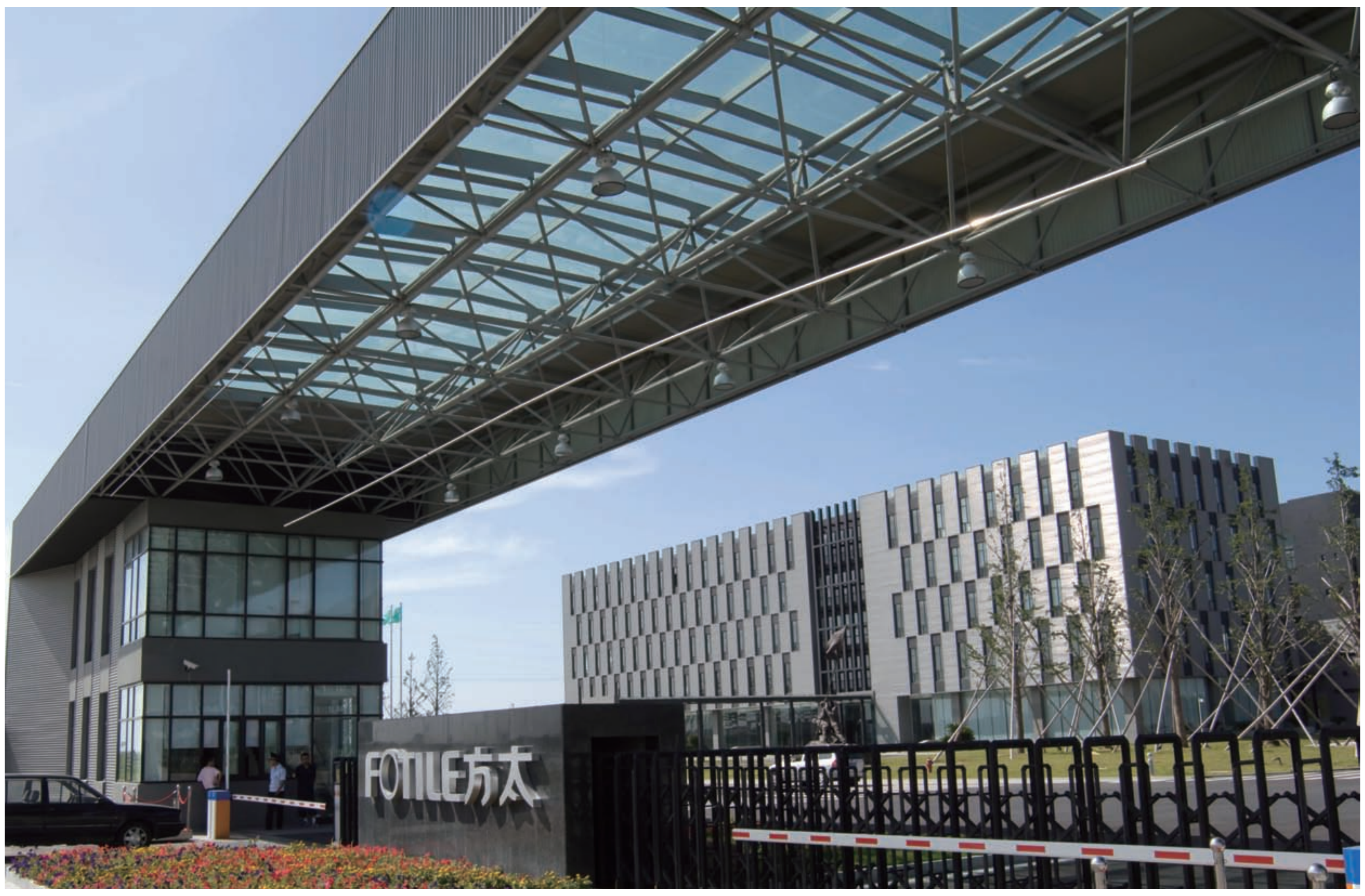
结语:

近两年,国内消费者节能环保意识的提高、二三线市场汽车消费的兴起,都给小型商务车的发展提供了有力的政策和市场条件。特别是区域市场内,中小企业、个体工商的快速成长,使得商务车需求不断膨胀,在此情境下,一款集商务功能与高性价比与一身的小商务车型,必定受到广大中小企业、个体工商用户的青睐。

海马汽车销售公司总经理吴刚表示,随着商务发展的多元化,自主创业行为的增加,企业人力资源成本的上涨,以及用户环保意识的调高、多功能低成本的实用主义价值观需求等,在多重因素影响下,小商务车型的不断升温,普力马2012款作为小商务车市场的代表,恰恰是符合这一小商务需求走向的最佳解决方案。

方太之思——少数派的选择颠覆中国制造业

时下，高端厨电市场持续飘红，消费者被此伏彼起的“高端”口号所包围。消费者不禁要问：究竟何谓高端？谁说的高端更可信？消费者选择高端吸油烟机的参考指标究竟是什么？“高端”不是喊出来的，而是需要实实在在的技术指标作支撑，是在品牌影响与技术独创的基础上，看谁更关心消费者的真实感受和体验，看谁能为消费者提供最根本的关心和最完善的配套服务。主流厨电企业需要统一“高端”理念。



宁波方太集团

现在看来，中低端厨电产品的市场道路越走越窄了，恐怕快要走到头了。一味地规模化、价格战很难在市场上获得可持续发展的动力和后劲。以方太为首的长三角企业的高端之路却越走越广。

今年以来，面对持续高涨的原材料、品牌集中度提升的市场环境，多年以“规模化销售、低价市场营销”谋求生存发展的珠三角厨电企业开始反思。多位来自广东顺德、中山等地的厨电生产商谈得最多的就是“升级转型”。

不过，面对近 20 多年以来，以方太为代表的长三角企业在高端厨电市场上积累的产品研发、品牌推广、市场营销、售后服务等一整套产业体系，而珠三角厨电企业的追赶谈何容易？

中怡康厨电小家电分析师杨炜称，“目前，长三角、珠三角两地的厨电企业在市场上迥然不同的品牌定位，主要是受到当时的企业文化、商业环境等诸多因素的影响。”

我们仔细研究其实不难发现，专注与坚持是长三角厨电企业成为行业领先者的不二法则。方太集团副总裁孙利明则指出，“方太坚守人品、企品、产品三品合一的核心价值观，拒绝多元化发展的诱惑，始终聚焦于高端厨电领域，坚持每年以不低于销售额 5%的费用投入前瞻性厨电科技的研究。”

15 年来，方太一直坚持“高端化”作为企业三大定位之一的战略目标，致力于成套化产品的研发与设计，引领我国高端厨房生活方式。

选择

“无为而无不为”，在媒体上看到的方太总裁茅忠群的照片，读者常常会对他身后的这幅字倍感兴趣。的确，茅忠群那中国古人儒雅的气质确实与这句出自老子《道德经》的警句产生化学反应。而这句话既是他的处世之道，也是方太的为企之道。

茅忠群以儒御企，带领方太，稳扎稳打、步步为营，从不刻意抢占市场，也不跟风盲从趋势，他坚信：为无为，更是为所不为；是不争，却天下莫能与之争！

如今，方太的市场份额已经占到 30%，问及未来，茅忠群却出人意料的表示，占到 40%就好。“这就像爬山，我不希望我们登顶，因为这样就没有动力了，而且一般登顶都是走下坡路，我希望方太一直在路上。”

如果说茅忠群坚持走高端是策略与目标，可面对唾手可得的利益，茅忠群的“不上市、不打价格战、不并购”的三不原则还是让很多人说他“轴”。在江浙一带，比方太规模小的企业有很多，曾经有人劝说茅忠群去大鱼吃小鱼的扩大规模，被其拒绝了。现今社会，不去追逐资本逐利特性的人太少，而恰恰这位年轻人就是这其中的万分之一。“方太的经营没有问题，我可以慢慢经营方太，但要是上市，我必须最快最多的追逐利润，一定会影响到品牌，影响到质量。太多的利益回报要求会扰乱企业的战略方向。我想让方太按照我的想法成长。”茅忠群近乎固执的坚持着方太的高端路。

其实，在方太刚刚涉足厨电行业的初期也经历与其他创业者一样的迷茫，企业该如何平衡产品与市场的关系。茅忠群最终决定用两条腿行走，左腿是品牌策略，右腿是产品创新，很快他和他的企业就跨过了创业初期所遇到的这段沟壑。


方太集团总裁茅忠群

品牌策略上，香港亚洲电视台两档烹饪教育节目的主持人，同时也是美食杂志《方太世界》的创办人方任莉莎女士的一句“炒菜有方太，除油烟更要有方太”的广告语一语双关，富有亲和力的方太形象广告很快占据了中国家庭的电视荧幕，开启了厨电行业名人形象代言广告的先河，引起了市场极大的关注。创业之初的方太借助名人效应迅速提高了产品美誉度和知名度。产品创新方面，中国第一台自主研发的深型吸油烟机的问世，以其独特美观的造型和优秀的吸烟效果迅速引领了国内深型吸油烟机市场的消费需求，相继问世的中国第一台人工智能深型吸油烟机则将人工智能的概念深入厨电产品消费者的认知。方太正是通过这种双管齐下的发展策略，迅速将这个陌生品牌的产品送到了万千百姓之家。

值得一提的是，方太作为行业内第一个吃螃蟹的企业得到了令人难以置信的回报，名人代言让方太那一年的销售额接近 2 亿元，比上年同期增长 193. 4%。更重要的是，因为方任莉莎女士的影响力，方太在进入家电大省广东时丝毫没费力气就抢占了市场份额，要知道作为传统的家电大省，外地品牌很难立足，方太在没做广告的情况下不但立足，而且将市场业绩冲到广东省第一，“这归功于我们请方太宣传”。茅忠群在回忆当初的品牌宣传策略是显得颇为得意。

坚守

1999 年，方太在经历了高增长的两三年之后，迎来了产品销售的瓶颈期。诸多竞争者把方太视作行业的新标杆，蜂拥效仿方太产品甚至商业模式。半路出家的企业如雨后春笋般纷纷跟风涉足厨电领域，向方太发起挑战。在瓜分市场份额的同时，还造成了产品同质化现象的出现，但是对方太最为不利的是，浙江地区 30 多家厨具企业联合起来，掀起了一场惨烈价格战。一时间，硝烟四起，吸油烟机的价格一度滑落到 200 元左右。方太是否跟进？这对于方太来说显然是一个艰难的选择。

“那段日子可以说是我从创业以来所遇到压力最大的时候。”茅忠群毫不掩饰当时方太面临的巨大挑战。当时方太内部从上到下都对企业未来发展而倍感不安，销售经理时常建议茅忠群采用其他厂商所使用的压低价格而提高销量的手段，为此，甚至还有父亲茅理翔方面的压力。

茅忠群冷静的判断着市场的趋势及方太在市场中的定位，他坚持认为方太在打造高端品牌的道路上刚刚积累了些经验并获得了初步的成功，如果此时放弃之前方太为之奋斗的打造高端品牌之路，也许就此前功尽弃，而不得不与其他厂商一样去降价厮杀。

而什么样的企业能在价格战中取得成功？一是产品拥有较低的边际成本，二是企业拥有充足的产能。毫无疑问，作为企业打价格战应该拥有的两张最为重要的王牌，在当时作为行业新贵的方太所不具备的。因此一旦登上价格战的战车，方太最大可能性就是成为炮灰。

虽然方太的当时的销量连续 5 个月没有任何转机，但是在另一块战场，方太祭出自己独门利器——不断创新的高端厨电产品。2000 年，其推出的吸力更强、噪音更低、外观更时尚的新品 T 型机，价格非但没有下降，反而比 1999 年销售的产品高出了 10%。结果市场反映强烈，方太不仅在价格战中不战而胜，而且进一步巩固了高端市场领导者的地位，扩大了与其他产品的品牌区隔，更赢得了消费者的尊重与信赖。“不争之争，故天下莫能与之争，”方太的不争，为其全力向高端品牌转型打下了最坚实的基础。

路径

方太创办前 5 年，尤其是在经历过厨电行业的价格大战之后，更加清晰的认识到，只有高端市场、高端品牌，才不会轻易收到市场的控制，也不容易受到竞争者的挟持。

众所周知，支撑一个品牌最重要的就是产品本身，恰恰产品是方太一直引以为豪的方面。从最初的吸油烟机和燃气灶两条产品线发展到现在嵌入式的五件套、六件套，方太的技术创新一直都领跑在行业的前端，而这种产品创新涵盖了方太所有的生产线，除了吸油烟机产品取得的“十大第一”，方太还先后推出了中国第一套嵌入式微波炉、嵌入式蒸箱、嵌入式烤箱。

早在方太创业之初，茅氏父子就提出了“专业化、高档化、精品化”的战略路径。专业化是行业定位，这个定位是基于方太有限资源之应用于所选择的细分市场；高档化则是方太产品的市场定位，方太选择追求生活品质和品位的消费者作为自己的目标市场，是自己的服务方向更明确；精品化则是方太的质量定位，因为精品厨具才是高档产品的体现，也是消费者品质和品位的体现。

品牌意识的觉醒和三条战略路径的延续造就了方太的高端品牌战略。尤其是进入新世纪，随着中国整体经济的飞速发展，人们的生活水品不断提高与充实，消费理念也发生了巨大的转变。尤其是消费理念的改变，都使得在创业之初就坚持高端化路径的方太在新的市场需求前更加游刃有余。

“从目前行业角度来讲消费观念表现出两大趋势，一个是成套化产品的消费激增。伴随着消费者生活水平的提高和整体橱柜的流行，人们对于厨房电器的需求越来越多，从最初的只买一个吸油烟机和燃气灶慢慢演变成结合消毒柜、微波炉、蒸箱、烤箱等全套产品一次性购买，人们对于厨房生活的需求也慢慢地过渡到提高自己的生活品质上面来。另一个是嵌入式电器越来越受到市场的欢迎。由于中国家庭厨房的空间相对较小，随着各种厨房电器需求的增加，厨房的操作台也越来越乱，而橱柜产品的出现意味着很多以前摆在台面上的电器，现在都可以嵌进去了，嵌入式厨房电器就这样应运而生，不但让厨房更加整洁，同时也相对扩大了厨房的实际使用空间，成为了厨房现代化的标志。”方太集团副总裁兼首席品牌运营官孙利明先生在接受记者采访时这样分析。


方太整体厨房之维也纳

从 2004 年以来，方太一直都保持着高端厨电市场占有率第一、销售额排名第一的成绩。30%的高端市场占有率数年变化不大。而方太本身定位就是高端市场，因此中端产品做得很少，低端更是绝不涉及。经过十五年的发展，方太逐步在产品、设计、营销、服务和文化方面建立了足以区分竞争对手的核心优势，公司品牌经过十多年的培植与耕耘，在高端厨电市场获得了行业内最高的知名度与忠诚度。在这个基础上建立的嵌入式、成套化产品线战略时机也已经相对成熟。于是，方太凭借着敏锐的市场感知和不懈的创新努力，成为国内第一家嵌入式成套化厨房电器制造商，为消费需求和行业发展奠定了新的基调。

如今，方太集团旗下已经形成了三大高端专业品牌：“方太”、“柏厨”和“米博”，每个品牌都专注于一个业务领域或代表一个品类。“方太”是中国高端厨电专家与领导者，专注于嵌入式厨房电器，“米博”是高端安全热水器，专注于热水器业务，“柏厨”是高端集成厨房品牌，专注于集成厨房业务，都是独立品牌，方太期望消费者对各品牌都有清晰的认知。

“近些年，方太每年都能保持一定的增长速度，并能达成预期。但在保持持续稳定增长的同时，方太更在乎品牌的成长，我们始终相信，只有被消费者长期认可的品牌才是一个企业发展最为宝贵的财富。”方太集团副总裁孙利明如是说道。

2010 年，已经成为中国高端厨电专家与领导者的方太对整个品牌战略又做了一次整体的梳理，更加坚定了走“专业、高端”发展道路的信心。根据最近国家信息中心的第三方调研结果，高端油烟机销售占比方太达到 44%，遥遥领先于第二位品牌。由中国商务广告协会、中国传媒大学主办，中央电视台广告部协办，36 所大学参与调查的 2010 年中国消费者第一理想品牌大调查中，方太继 2008 年后再次蝉联第一理想品牌。这些数据充分说明，方太定位“中国高端厨电专家与领导者”拥有强大的市场地位支持和广泛的消费者认知，这也就是为什么方太有信心并且很坚定的原因。

蹊径

在战略路径的选择上，方太总是以颠覆者的形象示人。但是，我们如果单从高手林立的高端厨电市场来分析，方太也面临着外有西门子以道相争、步步为营，内头老板亦步亦趋、如影随形的境况。对方太更为不利的是，目前中国厨电总共千亿计的市场，挤满了大大小小近千家企业，而且但凡有一定规模的企业，不无模仿方太的高端市场定位战略。

我们不禁要问，一个已经成为行业内标杆的企业将如何继保持行业内领导者的地位？“方太除了在产品方面不断创新、锐意进取之外，还在服务方面投入了相当多的资源。”孙利明表示到，“它是方太品牌与消费者接触时又一个制胜的关键点。为此，我们提出了“让顾客感动”的服务理念，将顾客感动度写进了企业的服务管理体系，在总部专门设立了行业最大的全国 24 小时统一呼叫中心，目的是希望通过总部对每一单用户的回访来及时监控方太终端的服务质量，提升顾客满意度。”

其实，方太早在 2009 年就已经全面提出了客户导向服务战略，将目光转向了其他企业长期忽视的消费者体验环节上。方太集团销售副总裁陈浩说：“即使在终端业务员层面，我们也希望为顾客传递这样的信息：我们卖的是服务、是体验，而不仅仅是一款单一的家电产品。”

以方太吸油烟机为例，它的销售拥有一个完善的系统，从设计阶段就已经开始了。别的企业为了节省成本一般是一次送货安装服务，而方太提供至少两次上门服务，第一次是为顾客提供其他吸油烟机品牌及一般装修公司所不具备的安装咨询服务，等这一环节与顾客达成协议之后，再进行第二次上门，在帮助顾客安装机器的同时，并为顾客提供产品如何使用、如何保养等的培训服务。两次上门，均有相应的标准化流程，并且必须得到顾客的满意度评价。

在电商领域，即使方太在和淘宝商城、京东商城开展 B2C 战略合作之后，方太在后端也有相应的服务机构进行匹配。随着线上销售的全系列产品在电子商城中陆续展出，方太希望通过电子商务用最优质的产品、最好的服务、最佳的产品体验为消费者提供高质量的消费体验。

正是通过超前的服务意识和完善的执行系统，方太成功的在销售过程中给顾客带来一种有别于其他品牌的消费体验，不断夯实着“中国高端厨电专家与领导者”的行业地位。



公益律师举报
一嗨租车“非法代驾”风波再起
被矛头所指的一嗨租车是因为“树大招风”抑或是有其他方面的原因 36



编辑：张耀东 e-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn | 美编：周青

庞青年：从莲花到萨博 34
他能“复制”李书福吗？

韩系轮胎低价垄断末路 34
价格优势让韩系轮胎基本上垄断了国内的配套市场

合并方案有变 广汽 A 股上市或推迟 35
粤财控股或将是广汽集团身后强大的影子伙伴

并购之后 庞大明确表示会转让部分股权

牵手青年 庞大萨博项目重心未变

■本报记者 刘晓林 杨小林 北京报道

“终于可以对外公布了，我们半年多的工作没有白费！”在庞大集团发布相关公告的当天，庞青年首度开口，坦承自己筹划竞购萨博已近半年之久。按照这位浙江青年莲花汽车有限公司（简称“青年汽车”）董事长的说法，青年汽车与萨博的接触早在 2010 年 10 月份就开始了，2011 年 1 月份双方正式进入谈判阶段，3 月份双方签订意向书，并向国家发改委报备。

6 月 13 日，在与萨博及其母公司世爵达成三方协议后不到一个月，庞大汽贸集团股份有限公司（简称“庞大”）宣布，业内一直关注的针对整车生产合资的第四方合作伙伴是青年汽车。庞大、青年、萨博及世爵已签署《谅解备忘录》，将共同完成组建合资销售公司、合资生产公司以及收购世爵股权的三步目标。



并购萨博之后，庞庆华更想找到接盘的下家　IC/ 供图

同时，按照约定，青年汽车拟以总价款 1.36 亿欧元认购世爵在全面摊薄基础上计算的已发行股本的 29.9%，同时，庞大汽贸拟以总价款 1.09 亿欧元认购世爵股本的 24%。两者的合计持股比例 53.9%，将成为世爵汽车的绝对控股方。

这样，萨博项目让庞庆华（庞大汽贸集团股份有限公司董事长兼总经理）与庞青年形成了“双庞组合”，也将这两位低调的民营车企掌舵人被推至镁光灯下。庞青年是何许人也？双“庞”能玩转萨博？

目前，青年汽车已经向发改委提交了项目审批申请，而庞大汽车也提交了新的资料来更新之前三方合作的审批申请书。“这将是一个漫长的过程，”业内人士表示。

双“庞”组合

庞大为什么选择青年？这是一个让业界费解的问题。因为，无论是北汽，还是长城、华泰，看上去都比青年汽车更有实力。

在与萨博签署协议后，庞庆华就提出了选择第三方整车生产厂家进行合作的前提条件是：一、要认可萨博品牌，且对萨博品牌有深入了解；二、在合作上有积极的态度。

“在我们与萨博、世爵签署三方协议后一周，就和青年进行了接触，而且很快就达成了一致，”庞大汽贸新闻发言人王寅表示，“就萨博项目而言，青年汽车了解和调查的最深入，最早考虑股权收购的也是青年。”

庞青年的说法是，青年汽车对于世爵及萨博的考察已有半年多时间，并已经拿到第三方专业机构出具的相关报告，其中涉及的通用汽车、瑞典政府、欧洲投行、担保公司等股权或财务关系，青年汽车已有充分了解，“我们认为目前这些关系对于我们注资不成问题，只等审批就是了。”

在青年、庞大、世爵和萨博四方签署的谅解备忘录中，涉及总额 2.45 亿欧元的股权投资以及三方组成的合资生产企业和销售公司战略联盟。

“青年汽车不做没有把握的事，萨博的资产状况并无问题，关键是缺钱，因此我们现在最要紧的是为萨博提供资金。”庞青年澄清道，萨博拥有很好的研发平台、技术质量水平，同时双方会在未来共同研发属于合资公司的车型。

而据记者从青年汽车内部了解，在庞青年奋力竞购萨博的背后，是这家以高端客车起家的民营汽车企业，为“救火”轿车项目而走的一招“险棋”。

但仅有积极的态度并不能保全这场风险极大的跨国收购。庞大的公告显示，青年汽车最近一年的净资产为 2.56 亿元人民币、净利润为 80 万元人民币。而世爵最近一年经审计的净资产为负 2.07 亿欧元、净利润为亏损 2.21 亿欧元。 ▶下转 34 版

| 汽车观察 |

别急，自主品牌

■张耀东 / 文

近日，参加了一个由中国自主品牌汽车组委会主办的自主品牌论坛，听到了许多业内资深人士对自主品牌发展的建议，归结为一个字：急。有为政府部门举措不得力着急、有对车企“怒其不争”的，也有为自主品牌欠缺好的舆论环境而扼腕的。

的确，自主品牌车企形式严峻。今年 5 月，CPI 上升了 5.5%，自主品牌乘用车销售下滑了 5.91%，一升一降之间，自主品牌车企之忧不言而喻。导致这一问题错中复杂，不是着急和抱怨就能解决的。

汽车是工业产业的明珠，在我国总体工业体系、自主创新能力建设都没有完善之前，单独要求自主品牌汽车异军突起是不现实的。况且，汽车是大众消费品，舆论和政策可以要求消费者支持民族汽车工业，但不能强求老百姓去买那些品质和技术尚有明显欠缺的自主品牌车型。这并不是爱不爱国的问题。

自主品牌汽车的问题，表面上看是自主创新能力，深层次是创新土壤和意识的问题。可以说，目前的技术创新，缺乏强有力的市场土壤和产业土壤，更缺乏一种“不走寻常路”的精神土壤。

自主品牌车企管理者们，最喜欢说的是路线，表明自己是欧洲风格或者日系路线。这是一种强烈的路径依赖。而欧美日车企留下空隙只有低质低价这一条路。

摆脱路径依赖，首先就要别急，不要揠苗助长。各车企做自主品牌一窝蜂，重复建设、内部竞争严重。而是要找准方向、摆脱地方利益束缚，将资源倾斜到真正有实力、有梦想的车企中，让他们有戒骄戒躁的发展空间和机会。

http://vico.vw.com.cn 大众进口汽车销售有限公司销售咨询热线 800-810-6662, 400-610-4455





The new Phaeton 新辉腾6月购车送保险

2011年6月1日至6月30日期间，成功购买新辉腾指定车型，将获得由大众进口汽车赠送的全车保险。详情垂询大众进口汽车授权经销商。（保险金额以实际发生为准）

本活动最终解释权归大众进口汽车销售有限公司所有

车之道，唯大众。

Das Auto.

详情请垂询大众进口汽车销售有限公司授权经销商
上海中进众旺汽车销售服务有限公司

销售热线：021-51050088
销售热线：021-62441295

上海市宝山区江杨南路1381号
上海市普陀区曹杨路268号

锦湖长春停产 韩泰被迫召回

韩系轮胎低价垄断末路

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

6月10日,在拿到专家的调查结果后,国家质检总局就部分韩泰轮胎存在安全隐患发出风险警示通告。

这是韩系轮胎企业今年在华遇到的第二次质量风暴了。上一次是锦湖轮胎。从锦湖轮胎天津工厂的质量事件曝光,到长春工厂因薪资问题引发的全面停产。短短三个月内,锦湖在中国的四大基地有两个都陷入或仍处在停转状态。

严重至此,但韩系轮胎的“抗打击”能力却让业界意外。在品牌口碑如生命的当下,韩系轮胎何以如此强硬地在中国生存?

“很简单,就是价格优势,这让韩系轮胎基本上垄断了国内的配套市场,”某国际知名咨询公司的资深汽车分析师张君表示,这也是韩系轮胎在质量风暴中如此“强硬”的主要原因。但低价来自高强度的成本控制,而这种机制最容易产生的两种负面结果,就是“质量危机和停工事件”。在韩系轮胎之前,日系整车厂已经验证过这一生存法则的非可持续性。

停工6日

从6月7日开始,锦湖轮胎长春工厂400名员工停下了手中的工作,集体进入停工状态,原因是工资待遇过低、福利少以及工作环境差等问题长时间得不到解决。

据悉,锦湖长春工厂老员工的底薪不足千元,而另一名员工也向记者证实,如果不加班的话,一个月只能拿到1200元工资。在物价飞涨的情况下,这种工资水平很难保证基本的生活需求。

经过6天(包括周末)的坚持,最终,由长春当地劳动局出面代表工厂工人跟厂方进行了提高工资待遇的谈判,双方各让一步,锦湖在中国最大的工厂才得以在6月13日恢复生产。

就在锦湖轮胎中国公司相关负责人对记者一再否认存在停工一事的同时,另一个韩系品牌轮胎——韩泰轮胎“捂”了很久的质量问题却终于被国家质检总局曝光。

> 正是过于压缩成本,追求低价下的高利润,使其两种负面结果——“质量危机和罢工停产”在今年集中爆发

6月10日,国家质检总局就部分韩泰轮胎存在安全隐患发出风险警示通告,称已组织有关专家对江苏韩泰轮胎有限公司生产的轮胎开展了缺陷调查,研判结果表明,部分批次韩泰轮胎由于设计或制造工艺问题,导致轮胎胎体内侧帘线外露,引发爆胎事故,严重影响行车安全。并公示“2010年第50周生产的规格为11R22.5 AH18的韩泰轮胎,用于中距离大中型客车,存在质量安全隐患”。

11日,韩泰轮胎在官方网站上发布声明:表示将对警示通告中提到的产品批次自行回收并废弃,涉及246条。同时将对11R22.5 AH18全部生产批次实行检查和维护消费者权益活动。相对于锦湖,韩泰的态度相对积极,但“积极”的背后是“20条轮胎,8条在高速上出现爆胎”的“生命级”风险投诉。

不过,质量和停工风暴似乎并未撼动韩系轮胎在中国市场的优越感。从锦湖出事至今,并没有国内车企公开站出来声明将停止锦湖的配套权。某国内主流合资厂商相关负责人告诉记者,这一方面是因为大部分配套合同和订单都已经在年初签下,另一方面则源自锦湖、韩泰对于中国整车轮胎配套市场(OE配套市场)的垄断。

数据显示,2010年,在天然橡胶等原材料价格暴涨的情况下,锦湖轮胎依然在中国赚得盆满钵满,乘用车轮胎零售市场上的销售增幅就达到20%以上,配套方面,市场占有率升达25%左右;韩泰轮胎OE配套量同样突破千万条,同比增长40%。

对此,张君指出,“日韩系汽车企业在成本控制上确实有很多成功模式,但在中国的竞争态势下,这种模式显然失去了基本的平衡。而且对一个企业来说,人工成本的压缩除了会导致停工进而影响整个供应链,而且最容易引发质量危机。绝对是不可持续的发展模式。”


一名车主对正在使用当中的韩泰轮胎进行自检 IC/供图

低价垄断的生存模式

“韩系轮胎最大的优势就是价格低”,张君表示,OE轮胎的价格战在业界并不是秘密。“大多数轮胎制造商都明白,按照整车厂要求的价格根本就造不出好质量的轮胎。但韩系轮胎正是以别的品牌无法承受的价格拿到这些订单的,而且还赚了钱,由此可见其成本压缩的程度了”。有业内人士算过一笔账:一条同规格的锦湖轮胎要比米其林轮胎便宜至少200元,假设一家年销量在50万辆的车企使用锦湖轮胎,那在这一部件上一年就能节约出4亿元。

“好的轮胎都在零售市场,整车厂给新车配套的轮胎都不是以质量作为最高选择标准的,除非是豪华车品牌。”张君称,近年来,越来越多的外资轮胎企业开始在全国各地铺设集销售和服务于一体的网点,转向私人替换胎市场。

对此,中国橡胶工业协会轮胎分会理事长、三角集团有限公司董事长丁玉华曾表示,由于本土企业产品技术含量和附加值较低,竞争力明显不足。国内轮胎市场眼中依赖外资产品。2010年,国内轿车和轻卡子午胎产量约为2.88亿条,其中国际品牌约占65%。而国内中低端车型的销量猛增,自然给韩系轮胎创造了空前的市场机遇。

而记者了解到,在锦湖和韩泰的全球市场中,对整车配套市场份额的垄断和快速飙升也仅存在于中国市场。这种便宜的低端轮胎也只在中国“倾销”,在国外,韩系轮胎则“改头换面”,主推其高端产品。但正是过于压缩成本,追求低价下的高利润,使其两种负面结果——“质量危机和罢工停产”在今年集中爆发。

据悉,锦湖轮胎落马后,众多欧美品牌也开始对整车配套市场投注以更多的注意力。包括米其林、普利司通等高端外资品牌都开始考虑增加中低端产品在中国的覆盖。而本土品牌如玲珑、三角也在积极的争取配套市场的份额。

“现在都在做,但得一步一步慢慢来,毕竟韩系轮胎在中国的产量很大。”国内轮胎业相关人士称。

按照锦湖的规划,2011年,锦湖配套的车辆已进入替换期,但来自替换胎市场的销售应该很是客观。但记者了解到,在质量危机爆发后,锦湖轮胎在零售市场的销量一落千丈。

锦湖长春工厂销售部人士表示,召回风波之后,长春工厂的订单量受到了明显影响。

张君表示,面对韩系轮胎因压缩成本而引发的一系列危机,反思的不仅仅是中国的轮胎业,相关监察部门以及那些声称有自己的检测体系和质量控制系统,但其产品却仍属于召回范围内的整车企业也应该进行自我反思。

来自国家质检总局的消息称,《缺陷汽车产品召回监督管理条例》(送审稿)已由质检总局起草完毕并报国务院法制办,将轮胎、儿童安全坐椅等涉及安全的重要零部件纳入召回范围。

牵手青年 庞大萨博项目重心未变

▶上接33版

对此,王寅表示,和庞大签署合作协议的是青年汽车旗下的子公司青年莲花汽车,该公司2008年建立,今年二季度刚投产,主要用来生产莲花汽车。青年此举的目的是将轿车板块剥离出来作为合作对象,这符合四方未来合作的方向,在发改委的审批核定上也更容易通过。且“最终的投资行为,仍是由母公司来主导,其母公司的实力还是比较乐观的”。

据悉,青年汽车集团是一家综合汽车制造商,下设商用车集团、乘用车集团和汽车部件集团三大子集团。

国际咨询公司资深分析师指出,对青年来说,在借助投产莲花步入了国内轿车生产领域之后,确实迫切地需要通过收购萨博来快速提升其在乘用车市场的竞争力。

而从流程上来看,青年入主四方合作似乎又是水到渠成的。在庞大与萨博及世爵签署三方协议后第二天,发改委就召开了内部协调会。据悉,对庞大和青年牵手与萨博展开合作的默许与倾斜是发改委的主要态度。

对于新合作伙伴的加入,萨博和世爵的首席执行官维克多-穆勒在官方发布的声明中表示,本次合作也是显著改善萨博财务状况的重要一步,将有助于保障萨博的中长期资金需求。

分析师则认为,无论合作对象是谁,整车制造企业加入这起收购对于上市公司庞大而言,在股价低迷期,都是一个很好的题材。6月13日,庞大集团的股价收报31.74元,跌0.47%,当晚发布合作公告后,第二天的股价报收31.9元,止跌回涨0.5%。

三个月之限

对本报记者,王寅证实了两点,第一,在“四方备忘录”签署的三项主要协议内容中,最先启动的将是销售合资公司,“会很快启动,必须在今年10月之前完成。”第二,在购买世爵股份的项目上,资金压力渐增的庞大正在与有意向的投资方洽谈,以期共同完成对以总价款1.0894亿欧元认购世爵24%股权的目标。

其中,合资销售公司的注册资本拟为人民币5000万元,投资总额拟为人民币1.25亿元,庞大和萨博、青年汽车三方将分别持有34%、33%、33%的股权,各方均拟以自筹资金出资。

用来生产整车的合资制造公司同样由庞大和萨博、青年汽车三方组建,股权比例为10%和45%、45%。但合资制造公司的注册资本和投资总额仍没有确定,表示“将根据法律规定由各方协商确定”。庞大拟以自筹资金出资,青年汽车拟以实物、货币、无形资产等出资,萨博则拟以技术、商标等出资。合资公司生产的产品将是萨博品牌汽车及在萨博基础上开发的自主品牌汽车。

- 青年加入后的最大改变是股权的稀释。而庞大在此次合作中的倾向和重心也更加清楚。

对于青年持有高达33%的股权,分析师指出,合资销售公司未来将主要负责销售萨博品牌和合资制造公司生产的自主品牌汽车。作为生产上的主要合资方,青年汽车自然会要求尽可能多地分享销售领域的利润。

而对于合资制造公司的股权,则遵循了之前三方协议中的约定庞大仅取了10%的比例,与青年的45%股权加起来达到了对合资制造公司的控股水平。

“庞大无意在生产上投入过多精力,它的重心还是销售领域。只要其买断的这批车型能够顺利获得,庞大在这笔交易上就不会亏。”分析师认为,从这个角度来说,这场合作并不难理解,是国内两家在汽车制造和销售上各有所需的结合。

按照庞大之前与萨博和世爵达成的三方协议,庞大已分两次向萨博支付了4500万欧元,用来购买1930辆萨博进口车。萨博汽车公关部发言人德曼达尔日前也表示,萨博预计将在今年9月向庞大集团交付第一批汽车。

除了合资销售公司的成立,为迎接这一批萨博车型的到来,庞大的销售网络扩张也早已暗自铺开。据悉,在将首笔3000万欧元购车款汇给萨博助其恢复生产后,庞大方面就宣布,从今年开始,将为萨博在国内建设50家经销店,预计将于明年完成。且鉴于萨博的品牌影响力,这些店将置于一、二线城市。据庞庆华透露,虽然合资销售公司的股权被稀释,但庞大在国内市场占有50%建店权的条款不变。

按照国内相关产业规定,新设立的汽车企业必须包含自主品牌产能规划。对此,王寅表示,双方已达成一致,“自主品牌肯定要开发”,将在合资公司旗下设立一个全新的品牌名称,当然,该自主品牌车型也将是基于萨博技术基础上开发而成的。至于合资工厂将利用青年现有的产能还是新建工厂,庞大方面表示,目前还没有就此达成定论。

> 青年加入后的最大改变是股权的稀释。而庞大在此次合作中的倾向和重心也更加清楚

再寻投资方

由于青年汽车的介入,庞大入股世爵的价码也发生了改变。

庞大在公告中称,作为由青年汽车加入认购世爵的股份而导致的股份摊薄的结果,庞大收购世爵24%股份的总价款从《三方备忘录》中的6500万欧元变更为现在的1.0894亿欧元。

无论对哪家公司而言,超过1亿欧元的总投资都不是小数目。

4月底,庞大集团以国内最大经销商集团身份登陆国内A股,募集资金净额达60亿元。但在上市当天遭到破发后,庞大的股价就一直徘徊在45元的发行价之下。

同时,使用这部分上市融资款的压力也并不小。有未经证实的内部消息称,在面对有关部门“投资一家年亏损数亿欧元的落魄车企是置股民利益于不顾”的警告时,庞庆华曾放言,将用庞大销售所得的自有资金完成这笔跨国交易。

按照协议,庞大占股34%的投资总额1.25亿元的合资销售公司,也将以自筹资金方式解决。而庞大已经启动的针对多个品牌销售网络的大规模扩张已引发业界对其资金需求链的预警。

不过,记者了解到,在认购世爵股权的资金上,庞大并不会贸然地“一掷亿金”。

按照庞大在公告中所称,认购世爵24%股份的是“庞大及其指定的合作伙伴”。对此,王寅确认,庞大正在寻找包括投行在内的合作投资方,且“目前已经和一些有意向的投资公司在谈”。他表示,目前还未确定最终的合作对象,但会首先考虑国内公司。

不过,投资分析师并不看好这起合作,“现在很少有投行愿意投资像世爵这种现状糟糕的国外企业,私募资金可能会有点兴趣,但也会很谨慎地进行多方考察。”

而来自业内人士的消息称,庞庆华曾透露,在购得世爵股权后,之后还会把持有的24%世爵汽车股份逐步转让给投行和金融公司,减持至10%。

除了资金的问题,四方备忘录中涉及的合资合作计划也将使这起跨国收购在国内的审批上遇阻。“这是一种不健康的竞争局面,相关部门肯定还会介入。”

此外,萨博的所有权问题也足够复杂。世爵此前已将萨博资产股份质押给了瑞典国家债务办公室(NDO),而包括凤凰在内的萨博汽车的新技术平台的知识产权据称仍掌握在通用手中。

对于未来可能发生的诸多结果,王寅表示,庞大目前的任务仍是完成尽职调查,尤其在萨博的财务现状和法律事务等环节上。“本来预计是一个月内可以完成,现在看来需要更多的时间”。

最新消息显示,由于资金短缺而库存不足,一部分萨博的供应商提出了提高首付款比例的要求,造成了萨博在恢复生产后很快又再度停产。对于庞大会否因此在近期内再度给萨博资金“输血”,王寅表示,接下来涉及资金的问题应该直接就是“股权投资”了,而具体的时间还要由国内的审批流程来决定。

| 相关报道 |

庞青年:从莲花到萨博

■ 本报记者 杨小林 北京报道

“新任销售公司总经理黄志强已经从本月初开始履新。”青年汽车内部人士上周向记者透露,在上海大众和奇瑞国际公司工作多年的黄志强,是庞青年延揽至青年莲花麾下的又一位得力干将。据称,黄志强在加盟青年莲花之前,曾在四川腾中重工主导轰动一时的“收购悍马”事件。

上世纪90年代中期,庞青年从一个橡胶轮胎大王转型做客车,被很多人认为是一场冒险。而在与德国Neoplan尼奥普兰合作后,青年客车一举占领了国内高端客车70%以上的市场。庞青年的最新梦想是,收购萨博一举扭转轿车板块的颓势。

招揽黄志强的国际化意图不言自明,即一旦收购萨博成功,可以通过整合萨博造车技术这些国际化资源,力补青年汽车自身的技术短板,尤其是在自主品牌都普遍遭遇的品牌和技术“天花板”上获得外来的技术支撑。否则,青年莲花可能在绽放前迅速凋零。

庞青年的轿车之路是从2004年开始的。当年,青年汽车集团收购贵航云雀轿车69%的股份,成立贵州青年云雀汽车有限公司,取得了生产轿车的资格证,正式进入轿车生产领域。然而,通过CKD方式引进马来西亚“宝腾”(PROTON)汽车打造的青年莲花L3轿车自诞生后销量长期萎靡。

来自青年莲花销售公司的官方数据显示,基于宝腾车型平台打造的两款青年莲花L3车型(竞速两厢和竞悦三厢)从2008年到2009年累计销量尚不足3万辆。即便是在井喷的2010年,青年莲花轿车销量也仅有3万辆。在涉足轿车的自主品牌汽车企业当中,青年莲花毫无疑问是“排名垫底”的。

分析人士认为,自从杀入轿车领域五年来,青年莲花之所以一直处于“非主流”甚至可能被彻底边缘化地位,与其一味照搬引进车型而不是针对本土市场开发全新车型有直接关系。“车型开发完全依赖外方,没有掌握最核心的‘造血功能’,这是民营企业造轿车的大忌。”

例如,青年莲花推出的首款两厢轿车L3竞速,排量1.6L,起步价竟然高达11万元,这甚至超过了同级别主流合资品牌车型定价。“这就是一款CKD组装的车型,绝大多数零部件依赖进口,降价谈何容易?”青年莲花的一位经销商负责人告诉记者,由于产品不太适应国内市场,加上新车售价高,青年莲花推向市场的两款产品竞速和竞悦都遭遇滞销。这对于一心要造自主品牌轿车的庞青年来说,现实是个极大的讽刺。

庞青年的最初设想是,通过借用“莲花”二字,提高青年莲花轿车在国内市场的知名度,以打破自主品牌长期以来缺乏品牌溢价能力的惯例。因此,五年前,当青年汽车与英国莲花签订技术引进和联合开发协议时,双方就已经达成一致,即青年汽车拥有莲花轿车品牌(而非跑车品牌)的永久使用权。

不过,据记者了解,与青年达成合作的并非莲花汽车公司(Lotus Cars),而是莲花集团下属的莲花工程(Lotus Engineering),而后者正好是马来西亚宝腾的全资控股公司。目前,青年和莲花工程已经成立了联合研发中心,并拥有一支由300至400名中外技术专家组建的研发团队。

按照双方拟定的合作计划,自2007年起的未来5年时间里,青年汽车将与英国莲花工程公司联合推出8款乘用车,产品涵盖轿跑、家轿、MPV和SUV等诸多车型,排量从1.6升至3.0升不等。这些车将被允许悬挂Engineered by Lotus(源自莲花技术)标志,而非莲花跑车的黄绿LOGO。

今年4月,新车L5在青年莲花萧山基地下线,从L5开始,庞青年要跟马来西亚的宝腾彻底说“拜拜”。按照青年与莲花工程的合作协议,莲花引入的第二款新车将不来自宝腾,而是由莲花单独为青年开发。不过,L5挑战国人审美的过于“乖张”的造型设计,让不少媒体感慨青年莲花仍在“摸着石头过河”。

如今,庞青年及其规划的50万辆轿车项目迎来了另一个救星——处于财务困顿中的萨博。在政府审批上,庞青年仍在冒险。不过,对于从放牛娃做起的庞青年而言,其一生的创业经历从未脱离过冒险,而在“老乡”李书福收购沃尔沃的鼓舞下,庞青年当然有更多理由去收购萨博。

他能“复制”李书福吗?只有时间能给出答案。

合并方案有变 广汽A股上市或推迟

■ 本报记者 魏黎明 广州报道

原定5月初举行的股东大会，最终确定在6月底举行，期间广汽吸收合并广汽长丰的方案已经有了变化。

广汽长丰第二大股东长丰集团决定行使现金选择权，不参与换股。而粤财控股被引入广汽阵营，担任现金选择权提供方。

广汽和广汽长丰确定在本月27日分别举行H股和A股股东大会。上述方案如获通过，则广汽将在本月底前向证监会提交审批报告。根据计划，广汽方面希望在今年9月底前实现A股上市。但好事多磨，这一时间节点或将推后。



粤财进、长丰出，广汽为未来“财”路埋下伏笔 IC/供图

粤财控股

根据广汽及广汽长丰近日公告，广汽长丰现第二大股东长丰集团将在吸收合并过程中行使现金选择权，不参与换股。与此同时，新增广东粤财投资控股有限公司（下简称粤财控股）作为现金选择权提供方。

此前方案中，两次现金选择权提供方为广汽集团及其第三大股东中国机械工业集团有限公司（下简称国机集团）。其中，广汽集团仅承担首次现金选择权。

长丰集团最终决定要钱不要股，而粤财控股火线加入，一系列变化令外界陡生猜测：广汽是否因缺钱而出此下策。

对此，广汽执行董事、董秘卢飒断然否认。针对消息出炉后的媒体反应，她显得相当不解。“都说我们缺钱，其实这完全还是按照此前的方案。”她对本报表示。

比对前后两种方案，广汽集团承担的现金选择权的目标股份仍为不超过约1.9亿股。而此次长丰集团行使现金选择权产生的资金需求已明确由广汽承担，此前广汽已明确，承担向广汽长丰第三大股东三菱汽车提供现金选择权义务。

事实上，新增的粤财控股分担了国机集团此前承诺承担的现金选择权提供方义务。根据新方案，国机集团提供两次现金选择权的最大金额将不超过1.3亿元。其余大部分股份将由粤财控股承担两次现金选择权义务。

“增加粤财控股对小股东更有利，资金准备更充足了。”卢飒说。她还表示，粤财控股也非常看好广汽，认为这是一个进入广汽的很好的机会。“当然也可能这个机会不会出现。”她说。出现这种情况即广汽长丰其他A股股东，都不愿意行使现金选择权而参与换股。最新方案显示，此前确定的1.6:1（即1.6股广汽A股股份换1股广汽长丰股份）换股比例未有变化。

> 对于志在资本市场大展身手的广汽而言，通过粤财控股或可间接得到易方达基金的支持。这对于今后广汽A股的发展，或将是一个利好的伏线

根据资料，粤财控股是广东省省属国有企业，一向以金融投资为主业，目前旗下资产规模达1690亿元。值得注意的是，粤财控股是易方达基金的大股东，其董事长梁棠同时也是易方达基金的董事长。

对于志在资本市场大展身手的广汽而言，通过粤财控股或可间接得到易方达基金的支持。这对于今后广汽A股的发展，或将是一个利好的伏线。

此外，粤财控股甫一加入就显示了大手笔。在前后两次现金选择权中，粤财控股承诺提供现金选择权股份限额总计最高约4.7亿股，而广汽长丰现有总股数仅为约5.2亿股。

根据方案，反对此次吸收合并的广汽集团异议股东可以提请退出，广汽集团有权安排任何第三方收购该部分异议股东要求售出的广汽集团股份。从中可以看出，粤财控股或将是广汽集团身后强大的影子伙伴。

上市或延迟

按照今年3月公布的计划，广汽集团和广汽长丰将分别在今年5月9日举行股东大会，审议吸收合并方案。然而，长丰集团迟迟未能决定是否行使现金选择权，抑或是参与换股，成为广汽集团股东。

较早前，一位长丰集团高管曾向本报透露，广汽方面最初就向长丰集团表示，要钱或者要股，都可以。但3月份的方案显示，广汽提出的首次现金选择权限额股份约1.9亿股，恰好是长丰集团和三菱汽车所持广汽长丰股份总和。

这表明，广汽已做好了向长丰集团派发现金的准备。或许也从侧面表明，广汽方面不希望引入长丰集团成为其股东，以使股权更加分散。即将在吸收合并广汽长丰后与三菱合资的广汽，或许也考虑了三菱的态度。在长丰汽车的合作过程中，三菱与长丰集团相处也一度并不融洽。

本报就此联系长丰集团一位高管，但他表示不便透露长丰集团为何选择要钱不要股的决定。尽管这个决定延迟了一个半月才作出，显得相当的艰难。

对于广汽方面将拿出广汽长丰的猎豹品牌与长丰集团合作一事，该高管也以“广汽怎么说就怎么样吧”作答。

对此，卢飒表示，与长丰集团的合作要等广汽长丰下市之后才能推进，目前相关事宜都还没有商定。而长丰集团的不换股决定，终于使得这一拖延已久的进程又开始紧急启动。

在此过程中，广汽一直急于推进相关进程。原定5月9日举行的股东大会推迟后，5月18日，广汽集团董事长张房有即来到粤财控股，与粤财控股董事长梁棠进行了交流，同行的即有卢飒以及广汽资金运营部负责人等。其时，广汽就已经在为可能出现的变故寻求对策。

按照计划，6月27日，广汽集团和广汽长丰将在同一天举行股东大会。如何平衡好H股和A股股东权益，这是广汽方面需要考量的重点。卢飒表示，目前重要的就是开好两个股东大会，对此已经做了很充分的工作。“我们认为目前这个方案是对各方都有利的方案。”她说。

一旦相关方案在两个股东大会都获得审议通过，则广汽方面将在本月底前向证监会提交审批材料。至于能否在今年9月底前实现上市，卢飒表示，这是最理想的时间节点。

但此次方案变化会不会对上市时间产生影响，她表示，“这主要还要看证监会审批时间，我们会尽量争取。”

“不存在盲目扩张” 纳威司达江淮合资待批

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

在商用车巨头曼与中国合作伙伴中国重汽联手发布针对中国等新兴市场的新卡车品牌之后，又一国外商用车巨头也开始积极行动了。

6月9日，纳威司达（Navistar）集团董事长兼CEO丹尼尔·尤斯蒂恩（Daniel C. Ustian）来华任命了纳威司达中国总裁——在中国有丰富工作经验的万如意（Rudi von Meister）。这是纳威司达继上海车展期间任命特洛伊·克拉克（Troy Clarke）亚太区总裁之后又一关键人事任命。

目前，纳威司达已经针对中国市场完成关键人事岗位的布局，聘任多位了解中国与亚太市场的资深人士。特洛伊曾任前通用亚太/北美区总裁。万如意曾在通用工作20多年、参与通用与上汽合资项目，曾任依维柯商用车中国运营部总经理兼菲亚特中国业务发展副总裁。

万如意坦率地表示，他上任后的主要任务是推进纳威司达与江淮的合作。因此，走马上任后的第一周，万如意便陪同集团管理层同国家发改委的人士会面，然后到江淮参观访问，商讨具体合作细节。

纳威司达与江淮两方人士介绍，双方对于合资项目的意见非常一致，今年年初已将合资方案上报，目前只待发改委等主管部门的审批。

总部位于美国伊利诺伊州的纳威司达生产卡车、发动机，拥有International万国牌卡车、IC bus校车和迈斯福（MaxxForce）牌柴油发动机。其生产的中型卡车、特种卡车和校车稳坐北美市场头把交椅，重型卡车销量居北美地区第二。

去年9月，纳威司达与江淮汽车签署了《发动机合资项目》协议，同时，江淮汽车与纳威司达公司和卡特彼勒公司的合资公司NC2 Global LLC签署《中重卡合资项目》协议。

根据协议，发动机合资项目将引进纳威司达旗下的迈斯福（MaxxForce）牌柴油发动机，产品达到欧IV和欧V标准。整车合资项目则将销售江淮格尔发重卡以及万国Transtar多个品牌的产品，并借助纳威司达与卡特彼勒的技术与管理经验，借助江淮对中国市场的了解与营销网络，共同开发适合中国市场需要新一代的中重卡产品。

> 重卡行业眼下增速下滑以及对重卡行业产能过剩的担心，是江淮与纳威司达合资项目审批中面临的障碍

虽然目前合资项目审批加严，纳威司达与江淮对于合资项目通过审批还是很有信心。在接受采访时，纳威司达多位高层表示，与江淮合资项目进展顺利，双方都在积极推动合资项目的审批工作，很快就会“开花结果”。

纳威司达方面表示，整车合资公司对自主品牌持开放态度，初期在引进外资品牌的同时，也保留江淮原有的重卡品牌。以后如果市场需要，也会考虑建立属于合资公司的自主品牌。

“我们看重的是长远发展，抓住中国重卡市场新一轮技术升级与产品换代的机遇在中国市场打开局面，取得一席之地。不管是自主品牌，还是新能源技术，这些我们都会支持。”纳威司达中国总经理杨博表示。

江淮方面认为，重卡行业眼下增速下滑以及对重卡行业产能过剩的担心，是江淮与纳威司达合资项目审批中面临的障碍。不过问题不严重，“江淮原本的重卡项目产能就有4万-5万辆，新的合资项目产能规划为8万辆，并不存在盲目扩张。发动机合资项目和整车合资项目都是侧重引进先进技术，要引进符合更高排放标准的发动机技术与重卡技术。”江淮内部人士认为。

虽然纳威司达尚未正式进入中国市场，但这个北美商用车巨头对于中国市场早已做了调查与准备。该集团“一把手”丹尼尔·尤斯蒂恩接受媒体采访时明确表示，中国已是纳威司达最看重的市场之一：“哪里有最大的市场？毫无疑问是中国和印度。”该公司的目标是打入中国卡车生产厂商前5名，未来3-5年内中国市场的营收达到20-30亿美元，占公司总营收的15%-20%。

深陷大众包围圈 东风标致508寻求突破

■ 本报记者 张耀东 北京报道

雷新终于松了一口气。

近日，摆脱了零部件供应难题的标致508车型生产线再次恢复了活力。这为新车508扫清了上市前的最后一个障碍。最终，上市的日期定在了7月10日，与一汽大众新迈腾同月推出。

作为东风标致的总经理，雷新今年最重要的工作就是要卖好508。定位于“旗舰中高级座驾”的508是东风标致所生产的最高端产品，肩负着提升标致品牌形象、贡献利润率等一大堆责任。

但当东风标致意欲雄心勃勃地展开508攻势时，市场却突然“晴转多云”。据中汽协上周发布的1-5月中国汽车产销数据显示，原本被广泛看好的中级车市场意外遇冷，比重下降，在1-5月份销量最大的前十款车型中，竟然无一款中级车入围。

更为严峻的是，德国大众在华的两家合资企业，已经在中级车市场上形成了一个包围圈，4月份刚刚上市的新帕萨特、7月份即将下线的新迈腾，以及新领驭、大众CC、斯柯达昊锐等大众集团旗下的中级车产品，覆盖了16万到30万元的价格区间。这样，与大众产品同属欧系车型、风格相近的标致508在上市之前就感受到了竞争的压力。

雷新很清楚508所面临的严峻局面。摆在他面前的难题是，508若想成功，就必须要突破大众所组成的包围圈。

对于这一竞争，雷新已经颇为熟悉了。在过去的二十年里，大众和标致雪铁龙是在中国最为积极的两家欧洲汽车企业，他们之间既有竞争，也有着同为欧系品牌的合作。

过去的较量中，显然，大众远占上风。这一次，标致508能扳回一局吗？

各有千秋

在508的对手中，大众并不是唯一的，但是风格最近的。

中国的中级车市场，一度就是日系车的市场。雅阁、凯美瑞曾占据了市场绝对的主动权，可与之匹敌的，只有大众的帕萨特。后来，随着一汽大众迈腾以及上海通用新君威、新君越的重新上市，中级车市场才逐渐呈现出多元化的趋势。今年，韩系车企开始发力，北京现代新索纳塔、东风悦达起亚K5上市，主打造型设计牌。而在这过程中，大众也开始全面反击，力图通过强大的产品阵容，提高市场份额。

夹缝之中的东风标致508也只能采取与大众近似的市场路线，即利用欧洲品牌的技术优势，走欧系精品路线。但问题是，与欧洲不同，标致在中国并没有与大众相若的品牌美誉度。

在东风标致的一份调研中，在508的潜在购买人群中，是很认可欧系品牌的。这部分人群与日系车的消费者有很大不同。这意味着508必须要在非日系品牌的购买人群中，找到自己的受众。换句话说，要将大众品牌的受众，拉到标致的阵营之中。

对于与大众品牌的区别，法国标致雪铁龙总部的调研结果是，很多中国消费者认为标致品牌过于浪漫，这影响了标致的品牌形象。于是，法国人正千方百计地想告诉中国消费者，标致品牌是“严谨基础上的浪漫”，对于技术和品质，与德国人同样执着。

为此，东风标致给508塑造的产品定位是“超越同级的旗舰中高级轿车”，卖点是，在设计风格、技术性能和驾乘享受上“三位一体、均衡兼得”。众所周知，大众品牌虽在技术实力上出众，但在设计上过于刻板和模式化，底盘偏硬朗而不够舒适。显然，与大众相比，标致508的差异化在于设计和驾乘享受，强调的是均衡感。

这还需要一定时间的市场培养。因为，在设计上，508的造型相对独特，特别是尾部造型，颇具高档感。但是，这一具有法式风情的设计风格可能会导致两个结果，非常喜欢或者非常不喜欢。不像大众的简洁风格，可以让更多人接受。

在舒适上，508还是具有一定竞争力的，除却底盘舒适技术之外，还加装了一些高级的电子舒适性装备。但还要看508上市时的价格，能否让这些装备物有所值。

格局分化

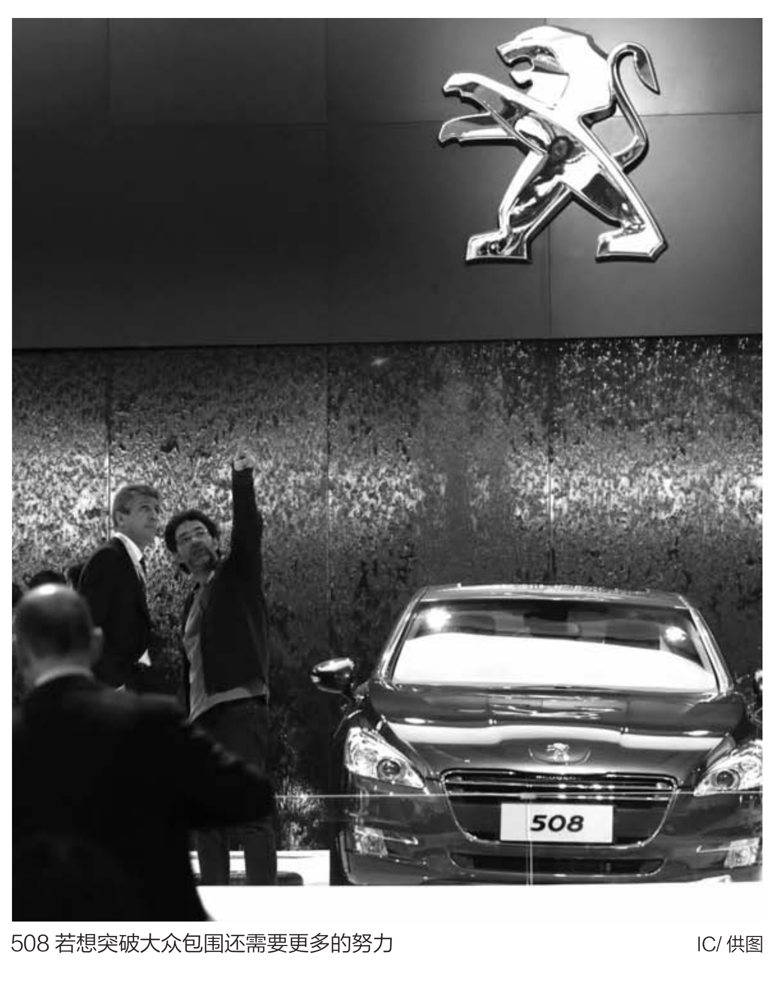
在产品本身之外，508最大的挑战来自于品牌影响力。在中级车市场上，品牌要素是购车人最为看重的元素之一。与大众相比，这也是东风标致的最大短板。

为此，从去年开始，标致就开始一系列的品牌升级活动。为配合全球的“换标”行动，东风标致采取了新logo，启用了新的品牌口号。同时，根据东风标致的预测，508的主力消费群体将在华东地区，为此，其准备一整套的华东市场攻略，希望由点及面，带动整个508市场。在销售渠道，东风标致也为508打造了一套全新的销售接待规范，以适应中高端用户需求。

品牌提升，非一日之功，还需要更多的努力。但问题在于，市场是否会给508留有足够的时间。

上周，现代起亚发布了“5年、10万公里”的售后服务承诺，将中级车竞争引入到了售后服务领域；一汽大众和上海大众也在为利用各种媒体形式，就新帕萨特和新迈腾的技术来源展开讨论，表面上看是兄弟相争，实则效果是齐头并进；而到年底，广汽丰田新凯美瑞即将上市，凭借着丰田在中级车市场上的多年耕耘，此车理应在市场上引发波澜。另外，天籁、雅阁等老车型则在大打价格战，让中级车市场竞争格局渐趋混乱。

随着508等新车型的上市，中级车市场将更为纷杂，但大的趋势是，各品牌都将逐渐降低身价，让中级车价格更加理性。



508若想突破大众包围圈还需要更多的努力 IC/供图

公益律师举报 一嗨租车“非法代驾”风波再起

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道


因提供代驾服务，一嗨租车被推到了是否违法的风口浪尖 IC/供图

“违法”代驾、“全国最大黑车公司”的恶名尚未散去，一嗨租车公司再次面临波澜。因为代驾服务涉嫌违法，一嗨公司近期被公益律师揪住了“小辫子”，眼下正面临多个地方政府主管部门的调查。

6月7日，公益律师黎学宁在北京召开新闻发布会，公布了近期一嗨租车非法代驾的证据以及向多个城市工商、交通委等主管部门举报的情况。

黎学宁律师援引《道路运输条例》及汽车租赁管理办法等法规相关规定，直指一嗨租车提供代驾服务是违法经营。

一嗨租车随后发布官方声明，否认自己提供的代驾服务违法。表示暂时未有针对汽车租赁行业的全国性相关法律法规颁发出台，并呼吁外界善意监督正处于发展初期的中国汽车租赁业，提供良好的商业环境。

在双方就汽车租赁公司提供代驾服务是否违法经营进行“针锋相对”的辩论背后，是国内很多租车公司都不愿放手的、利润可观的代驾服务。被矛头所指的一嗨租车，是因为“树大招风”，抑或有其他方面的原因？

违法与否

黎学宁律师5月份因为出差，在全国6个城市租用了一嗨汽车租赁公司的车并由其提供司机代驾。回京后得知此类租车代驾服务涉嫌违反相关法规，于是向北京、天津、上海、杭州、广州、深圳六地工商、交通委等部门举报。

黎学宁还介绍一个细节，说在租车过程中，有些一嗨租车的代驾司机主动提供个人联系方式，说以后租车不必经过一嗨公司直接联系本人即可。黎学宁当时就觉得：“这不就和黑车一样吗？”

黎学宁的主要依据是，4月27日交通部下发的《关于促进汽车租赁业健康发展的通知》，明确规定“汽车租赁企业未经许可，不得擅自从事道路客货运输经营活动。”

据了解，北京、上海、重庆、杭州等14个城市对汽车租赁行业的业务范畴做出了明确规定，即“汽车租赁经营者不得以提供驾驶服务等方式从事或变相从事道路运输经营活动”。

6月10日，一嗨租车就此事发表官方声明称，“代驾服务是目前中国汽车租赁界普遍开展的服务形式，广泛服务于大型会议、社会重大活动、商务出行、居民服务等诸多领域。代驾服务也是国际上租赁公司普遍开展的服务形式，在发达国家及地区已十分成熟”。

对于与黑车与出租车服务的区别，一嗨也在声明中做了解释：“一嗨租车只提供汽车租赁服务，而驾驶服务由专业的驾驶服务公司，在客户自愿的前提下提供，主要服务于那些不能或不愿意自己驾驶租赁汽车的客户。”

在法律界人士看来，这种一嗨提供车辆，由第三方劳务公司提供司机的做法，在现行法律法规内是可行的。

在黎学宁看来，一嗨租车提供代驾的司机并非第三方驾驶公司派遣，服务车辆也不属于一嗨租车，就是一些黑车司机挂靠在一嗨公司名下，以正规公司的名义招揽业务，双方利益分成。“黑车的危害已经不用多说了，这种做法是把黑车规模化，隐患很大。”

因此，黎学宁认为一嗨租车除了提供非法代驾服务之外，还涉嫌非法挂靠、超范围经营。对此，一嗨租车也有自己的理由。“我们的营业执照中所列的经营范围，在汽车租赁外，还有一项‘机动车驾驶服务’的内容。目前尚缺乏全国性统一的汽车租赁行业的法律法规，各地方法律法规不同的现状下，我们是在遵守法律法规前提下的尽可能满足用户需求。”一嗨租车总裁章瑞平表示。

争议背后

不过，就像一嗨租车官方声明中所称，代驾服务是国内租车公司的普遍做法。一位租车行业人士介绍，代驾服务是租车服务收入的三至四倍，是租车公司利润最可观的一块业务。据了解，目前国内知名的租车公司大都提供代驾服务，为了规避法律风险，普遍采取租车公司提供车辆、第三方劳务公司提供驾驶员的做法。

因此，引起围绕一嗨租车的违法代驾风波也有一些可疑之处：为何矛头直指一嗨租车一家公司？

在早期对此事的回应中，一嗨的态度也表明了并非“枪打出头鸟”那么简单。一嗨在3月份的一份声明中表示：“对某竞争企业在各种媒体上散布各种不实言论，严重诋毁我公司及‘一嗨租车’品牌代言人姚晨女士形象的不正当竞争行为，我们表示愤慨和强烈谴责，并保留追究其法律责任的权利。”

如果确实如此，一嗨租车是否触动了哪方利益？据悉，一嗨租车扩张过程中的一些独特打法，也容易招致同行的非议。和至尊、神州等租车公司主要靠自有车辆扩张不同，一嗨租车在一线城市采取直营方式，在二、三线城市则采取加盟方式。相较于开门店渠道，一嗨租车更多采取“送车上门”的服务方式。这些策略使得一嗨能以较少的投入保持业务规模的快速扩张，同时也能提供更低的价格。章瑞平曾表示，其同等车型报价能比竞争对手低30%左右。

黎学宁表示，举报一嗨租车是出于公益律师的责任感，有些问题需要有人站出来，如果大家都保持沉默，最终是社会公共利益受到侵害。“我这样做不是针对某一公司，更不是想搞垮某家公司，只是希望能够起到促进租车行业规范发展的作用。”

“目前还没有看到或接到受理此事的地方主管部门给出的处理结果，我将继续跟踪此事，继续与行政机关沟通。”6月15日，接受本报采访的黎学宁对于一系列举报的进展不甚满意，他表示，如果行政机关不依法处理此事，他将考虑提起行政诉讼。

黎学宁称，一嗨租车近期也采取一系列应对措施。比如广州为其提供代驾服务的那辆车日前被过户，与一嗨租车脱离了关系。甚至雇佣网络水军写文章攻击其个人微博，质疑其举报行动的动机不纯。

对此，一嗨租车没有进行回应，该公司公关总监邵巍谨慎表示，公司正在处理此事，不久会向外界提供更多的信息。

@ | 车事“围”观 |

车事“围”观栏目是由经济观察报与新浪汽车频道(auto.sina.com.cn)联合推出的。微评一周车事大事趣闻，汇阅各方大义精言，敬请关注@新浪汽车、@经观汽车。

蔡澈“纠结”迈巴赫 中汽协“除名”华泰

@汽车中国：近日戴姆勒CEO蔡澈表示，将在7月1日决定迈巴赫品牌的未来：一是关闭该豪华品牌，另一种是和英国阿斯顿·马丁合作生产新车型。据悉，戴姆勒发展迈巴赫花费了近10亿美元，但迈巴赫始终还是小众车型，去年预期销量1500辆，但只制造了157辆汽车。迈巴赫最终将何去何从，下回揭晓。

微评：如果没有一定规模的销量支撑，定位再高端品牌也不过是浮云。迈巴赫如此，沃尔沃如此，中国的红旗亦如此。

@新浪汽车：【新闻：我国拟对新能源汽车免征车船税】国务院法制办公室公布《中华人民共和国车船税法实施条例（征求意见稿）》，征求各界意见。根据征求意见稿，我国拟扩大免征范围，对纯电动车、燃料电池汽车和插电式混合动力汽车免征车船税，并对中国香港、澳门和台湾地区车船，也免征车船税。

微评：在充电站等基础设施仍属一片空白的前提下，新能源车免税和补贴一样，都是让人摸不着的“空中楼阁”。

@新浪汽车：【专题：“一汽系”上市公司否认涉集团整体上市】一汽轿车（000800）和一汽夏利（000927）周一晚间同时发出澄清公告，称一汽集团并未确定涉及公司的整体上市的具体方案及时间表，一汽集团也同时承诺自公告之日至少三个月内，也不会实施涉及本公司的整体上市事项。

微评：一汽整体上市大局已定，只是时间上等得让人着急，尤其是那些准备持股一汽系子公司，欲借集团整体上市之机“套现”的投资者。

@杨永岗：荷花（编者注：实际上应该是英国莲花汽车）集团万般无奈之下，虽不死心，但也做好放弃“莲花”品牌之准备，以“LOTUS”之音译申请注册了“路特士”、“路德驰”商标。因此其准备启用之商标正确应为“路特士”而非“路特斯”。（资深知识产权从业人士）

微评：难道LOTUS不怕，继“莲花”汽车类中文商标被广东某企业抢注后，“路特斯”三个字很快也被人抢注了？

@经观汽车：【因不满待遇过低：锦湖长春工厂工人大罢工】深陷召回风波的锦湖轮胎再次遭遇来自内部的危机。记者今日获悉，由于工资待遇过低，从6月7日开始，锦湖轮胎长春工厂爆发了全厂职工大罢工，由于与韩方未达成共识，截至目前，罢工已持续了4天。

微评：在整车企业赚得盆满钵满的时候，难道上游零部件产业一直处于水深火热吗？要不然，为何那么多零部件工厂罢工？

@雅虎汽车：【华泰虚报销量被中汽协“除名”】从2008年至今华泰汽车实际的上牌数为4.5万辆，而华泰的上报数是18.3万辆，相差4倍。华泰汽车虚报销量数据终于自尝苦果，中汽协从5月份开始不再接受华泰汽车的上报数据，但为了维护数据的完整性，其销量数字将以“0”代替。

微评：华泰是最“过分”的吗？不得而知。当有关部门以“国家机密”为由拒绝公开新车上牌量时，华泰这样极端案例的诞生就是必然。

经济观察报 The Economic Observer 新浪汽车

| 星期三会客室 |

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作，每周聚焦行业热点话题，各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午10:00-11:00，在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播，同时，搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。

嘉　宾：中中国汽车流通协会副秘书长	罗磊
新华社资深记者	南辰
盈科律师事务所律师、中消协律师团律师	蒋苏华
主持人：汽车天下主持	梁洪


梁洪

京城购车烦恼多

日前，市小客车指标调控管理办公室公布了第6期购车摇号的申请情况。其中，个人新增申请74725个，届时将有近60万人申请本月购车摇号。据此计算，本月个人最低中签率约为1:33.6，将再创新低。

7月17日，本市最早一批个人预订备案车登记注册到期；7月26日，首批摇号中签的购车指标时效也将到期。据悉，因车辆供货不足未能按时交付订单，从而造成不能在指标有效期内购车的情况，不能延长购车指标有效期。此外，关于中签不购车惩罚措施的网上征集意见活动目前已经结束，相关部门正在汇总分析。对于“中签后不买车”的行为，北京市正在研究相应的管理措施。

主持人：摇号是为了解决北京的交通拥堵问题，但现在有这样一种说法，如果你中签之后，一定期限内你不买车怎么办？有可能会遭到惩罚。

南辰：这个我是坚决反对的。首先用惩罚这个词就不够符合法制精神。摇号完全是一个行政强制的规定。但是，我摇中号半年之内，我的经济状况有可能发生转变，我可能买不起车了。这时，政府没有给我退出的机制就处罚我，行政处罚的法律依据在哪儿？

蒋苏华：在目前的制度下没有处罚的依据。摇号买车是一种规则，但这种规则的设置上有问题。我个人比较赞成有一定的处罚措施，这种措施应该在法律体系内进行。目前没有解决办法，因为目前的法律依据都不充分。有关的主管部门在相关处罚措施的程序、权限上都应该符合法律规定。

主持人：摇中了号却买不到中意的车、或是要加价买车是另一个让消费者头疼的问题，很多人都有这样的疑问：加价到底合不合理、合不合法，如果经销商告诉我加价就能马上提车，违法吗？

蒋苏华：经销商加价肯定是违法的。类似的判决中，终审直接判经销商赔钱。但是现在，经销商用很多变通的方法，让你没法证明这是一个赤裸裸的加价。如果你能够证明这就是加价，完全可以诉、也可以判，工商局也可以直接进行查处。

罗磊：加价卖车已经不是某一个经销商的事情，而是社会的普遍现象。但这个现象必须扼杀。我们作为行业协会要倡导行业自律，我们经销商不要见利忘义。同时更需要我们各个行政执法部门，特别是我们跟作为市场监管的工商部门要严格市场的管理。此外，消费者的态度也非常重要。经销商加价卖车某种程度上是消费者纵容的结果。有的经销商甚至不给开发票，但有的消费者还是买了车。作为消费者，我们确实要主张我们自己的权利，不要纵容这种现象的进一步蔓延和滋生。

主持人：我们知道电动汽车据说可以不摇号，不限行。我想问问新华社的南辰，是不是这样。很多人说，这个车这么好我到哪买去？

南辰：我昨天看到相关媒体有一个报道，相关部委对北京新能源汽车的发展规划通过了，其中提到有可能将来买电动汽车不摇号可以直接上牌，这个我个人是非常赞同的。一个多月之前，德国总理默克尔公布了一系列刺激德国电动汽车的规划。其中有一些细节是非常值得我们借鉴和学习的。比如说，他规定如果德国家庭买的第二辆车是电动车，可以跟第一辆车共用一个车牌、一个保险；将来要在闹市区设置电动车的专用车道，配套设施逐步地密集完善。这些刺激手段值得我们借鉴和学习。我个人认为北京这种大城市，电动汽车不适合作为家庭的第一辆车，而适合成为家庭的第二辆车。现在充电桩还很少，如果为了不摇号而买一个纯电动汽车，你在使用过程中会遇到很多传统的汽车专家解决不了的问题。

（实习记者 张嫣 整理）

经济观察报 The Economic Observer 搜狐汽车 auto.sohu.com FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO

五星传祺 睿智之选

一款好车，定是内外兼修。不但要有均衡的操控、强劲的动力，优秀的安全性和精益的做工也尤为重要。广汽制造的中高级轿车“传祺”正是这样一款融入了欧洲血统、日系精工、世界品质的新一代精英座驾。

五星安全 立体防护

车为人所用，安全性必是第一位的。世界上的高级轿车品牌，如奔驰、宝马等无不把安全性作为造车的首要考量因素，广汽亦是如此。在权威的安全性测试C-NCAP碰撞实验中，传祺取得了与该项测试历史最好成绩相差无几的48.8分，达到了五星的安全标准。下面，我们来解析一下五星传祺的安全之道。

首先，传祺在主动安全方面采用了以博世现行最高版本8.1的ESP（电子稳定控制系统）为核心的“五位一体”主动安全控制系统（ABS+EBD+TCS+HBA+ESP），致力于保证汽车在非常规状态下的卓越表现。此版本ESP与奔驰E级、宝马3系/5系、奥迪A4/A6上配置的系统同级，先进而且安全可靠；该系统不但提供刹车稳定、防抱死、紧急制动等基础安全保证，还能够对车辆状态进行智能监控，预判驾驶意图，在紧急情况下保持驾驶员对车辆的稳定操控。另外，BOS（制动优先系统）作为“五位一体”主动安全控制系统的良好补充，在驾驶员同时踩下油门和制动踏板时会立刻让发动机停止供油，优先制动，大大提高了车辆的安全性。除此以外，传祺采用的前轮通风盘式制动器，后轮驻车一体式盘式制动器，结合行业前端的贯穿式8+9英寸双膜片真空助力器，为该车提供了非常出色的制动性能，100km/h到0km/h的制动距离为39.75m，超越了同级别众多的车型。制动系统作为最基本的安全系统，其本身优异的表现，更使得传祺主动安全方面的表现无可挑剔。

在被动安全方面，传祺依然表现全面。车体结构大面积高强度钢材的应用，搭配GAC车辆碰撞吸能控制技术，使车辆在碰撞时能够整车吸能、分散冲击力为乘客提供全方位的碰撞防护。传祺较长的发动机舱机构，运用较大截面尺寸的管梁，具有稳定的冲击承载能力，可使结构在受到前部撞击时稳定有序地溃缩吸能；侧面门槛梁采用宽大截面设计，形成闭合的框架结构，外部再附上大面积的高强度钣材，在承受侧面撞击时，可迅速将碰撞力传递至未碰撞区域，化解碰撞区域承受的冲击，从而保护乘员舱的完整。车身尾部，传祺还强化了后地板左右纵梁，以防止行李舱过度变形，从而有效保护乘员及防止燃油泄漏。除了立体、坚固的车体结构，传祺还配备了同级别车里最多的6安全气囊（前双安全气囊、侧安全气囊、侧气帘）和儿童安全座椅固定装置的应用，给了乘员更加贴心的保护。传祺不仅提供对乘员的全方位保护，对行人安全也给予了足够的重视。其独有的GAC车身，发生碰撞事故时，能有效吸能，让车对行人的伤害减到最少。

综上所述，丰富又实用的人性化安全配备证明传祺五星的安全标准绝非浪得虚名。

欧系血统 完美操控

传祺是一款拥有欧洲跑车血统的精英座驾，那我们来看看传祺在操控性上给我们带来什么样的惊喜呢？首先，源自阿尔法·罗密欧166的底盘技术使整车底盘扎实、车身刚性良好。同样出自阿尔法·罗密欧的2.0自然吸气引擎技术，选用了只有跑车发动机才有的双气门弹簧、双平衡轴配置，独有活塞冷却喷嘴，保证长时间高转速时优异的功率稳定性，安全和耐用，并配合博世BOSCH ME7最新版本发动机管理系统，精密控制，又具有刹车优先的属性。全铝的活塞盖，赛车级的活塞环及VTML双调节高端技术，1600转时即输出80%扭矩，起步迅猛，而且城市道路燃油经济性好；搭配上爱信5速手自一体变速器，能够产生110kw/6300rpm的最大功率和183N.m/4500rpm的最大扭矩，使动力输出更为直接和敏捷。另外，传祺采用的高位斜置双Y型前悬挂、带垂直稳定杆的叉臂多连杆后悬挂，让驾驶者路感清晰，回馈到位。从传祺动力系统总体的表现来看，完全一副欧系车的派头，底盘出色、操控均衡。

日系精工 细节取胜

如果说驾驶传祺是一件让人心潮澎湃的事情的话，很难想象传祺的驾驶舱完全没有与其性格相符的气场。黑白相间的内饰配色、乳白色的真皮座椅与大面积木纹质感的贴片融合的相得益彰，给人素雅、华贵之感。车内布局合理，唯有中控台设计犹如一双展翅飞翔的翅膀，增加了内饰艺术感与空间利用率，让人坐在传祺上能伸展自如，毫无压迫感。简洁、大气的四幅方向盘，在3、9点位置进行了加粗处理，手感浑厚。仿金属的中控面板可以操作DVD、导航、倒车影像等多项功能，为身在旅途的你增加贴心的便利。以蓝色为主要配色的仪表盘和中控台上的音响、空调单元更为这个舒适的驾乘环境增加了些许神秘的科技感。传祺的座椅采用的是双重皮料的打孔真皮座椅，不仅质感一流，而且透气舒适，即使长时间驾乘也不容易疲劳，副驾驶座椅的三种调节方式（老板键）体现出对后排乘客关注，提升后排乘客的尊贵感。虽然2710mm的轴距在同级别车里并不算突出，但优秀的车身设计依然给予了后排乘客不错的腿部空间。传祺的做工精细，配色和谐，配置齐全，完全传承了广汽多年来与日系名门合作积累的工艺精髓。

当一款车给了你安全、给了你激情、给了你舒适，你还要什么呢？传祺就是这样一款车。该车作为广汽整合全球资源，诚心打造的一款中高级精英座驾。真正做到了世界品质，广汽制造。

| AD



地产商的影院生意
上海电影节活跃着一群新面孔，不是明星，不是片商，而是地产商 38

鄂尔多斯富豪起底 39
把地下挖出的财富堆积到了地上

2011.06.20
编辑：吕尚春 e-mail:bu728@263.net | 美编：周一暄

土地出让金锐减六成

北京惊现卖地难

■ 本报记者 周亚霖 北京报道

5 个月过去之后，北京的土地出让金比去年锐减 59.2%。这意味北京市去年、前年每年千亿左右的“土地财政”难以为继。

严厉的“限购”终于把皮球抛到了基层政府，即便是税收丰厚财力不菲的北京、杭州、广州等各地都开始积极地推地。

甲方乙方，轮流坐庄。现在轮到政府向开发商求援了，“你们什么时候买地。”这是大开商听到来自土地部门询问最多的一句话。

左右为难的主城区

北京 1-5 月通过招拍挂方式出让住宅用地 87.4 公顷，不足年度计划供应量（1220 公顷）的一成，随之而来的是土地收入锐减，2011 年 1-5 月（截至 5 月 24 日），北京市通过招拍挂出让土地的总收入为 250.61 亿元，同比锐减 59.2%。

土地出让面积和金额双双下挫和北京矜持的土地供应有关，上半年推地谨慎，除了多年来供应节奏上的“前紧后松”的原因外，地产界人士认为，相关部门有些左右为难。

数月前，北京市朝阳区政府召集在当地进行开发的数家开发商开会，解读当前的房地产政策。中信、富力、万科悉数到场，一位参会人员介绍，朝阳区某部门负责人打了个比方说，今年朝阳土地一级开发一天的利息就等于损失一架飞机，现在已经做了不少土地一级开发，利息压力非常大，但又不敢推出土地，怕出地王。

望京地王、CBD 中服地块这些吸引了全国性关注的焦点地块使得朝阳区每一幅土地的出让都被聚焦放大。

这位参会人员告诉记者，现在很多非地产行业的人都希望进来做房地产，实际上只要土地价格再便宜些，北京的土地是可以卖掉的，更何况是寸土寸金的朝阳。记者采访的多位开发商都认为，朝阳没有郊区县的压力大。

供应量庞大郊区的压力

和主城区怕出地王不同，郊区庞大的土地已经让地方政府不能再继续观望了。

近期，通州区将一块 90 万平方米的土地一级开发交给了华业地产，华业整体做下来的利润率仅不到 5%，一位开发商向记者透露：通州区政府让开发商做一级土地开发，原因之一是可以减少一些一级开发的投入，毕竟通州正在做大开发，很需要钱；作为开发商，华业地产参与土地一级开发的利润连通胀都跑不过，但华业愿意暂时承受一些损失以便更顺利地从二级市场获得土地。“现在当地政府部门也很矛盾，房子卖贵了不符合调控精神，会干预；定价便宜了可能会影响土地的成交价格，也一样会干预。”该开发商说。

但通州显然不是最艰难的郊区。5 月 31 日，北京相关单位召集 80 家开发商进行土地推介，北京市国土局公布，下半年供应经营性用地 1200 公顷，其中轨道交通沿线 500 公顷。大部分土地供应都会来自郊区，大兴区成为了推介会的重点。

▶下转 38 版



> 现在政府卖地钱少了，还要盖保障房，那意味着收入少了，支出还要变大；而开发商呢，本来房子就不好卖了，还要盖保障房，赚得更少了

赵亮 / 插图

F：正在青春期

—— 2011中国快公司TOP10评选



快 ◢时代商业精神 ◢当今商业制胜秘诀 ◢身处快时代 ◢寻找主动创新与变革的快公司和快品牌

候选企业征集启动

征集时间： 2011年6月--7月
征集方式： 自荐&推荐
征集对象：

▶ **快公司**
企业经营主体与主营业务在中国（含港澳台）
企业的主要经营业务、产品等不属于非健康产业
企业成立的时间或在中国的运营时间不少于三年
企业具有创新的产品、服务或管理模式
企业最近连续三年的主营业务收入增长不低于30%
企业主营业务收入连续两年的复合增长率超过行业平均水平

▶ **快品牌**
产品或品牌主要针对中国市场或者发端于中国市场（含港澳台）
企业的创新产品、服务不属于非健康产业
品牌或产品的创立至今时间不少于三年
企业连续两年销售复合增长率超过行业平均水平

报名垂询： 010-64209022-1277
kuaigongsi@eeo.com.cn



活动流程
第一阶段：征集评选（2011年6月-9月）
候选企业全国征集（6月-7月）
入围企业榜单发布（8月初）
专家评委会评审（8月）
获奖企业榜单发布（9月初）
第二阶段：颁奖典礼系列活动（2011年10月底）
第三阶段：“城市论坛”全国巡讲（2011年11月-12月）

Yanjun Legend Brand 晏钧传奇品牌 指定视觉设计

快公司观察 FAST COMPANY OBSERVER | 经济观察报 The Economic Observer

联系方式 组委会：王静 黄露 （010）64209022-1275/1277 机构及媒体合作：韩文婧 （010）64209022-1289 招商合作：宋晨光 姜娜 白月 （010）64209022-1276/1280/1293 网址：www.eeo.com.cn/kuaigongsi/ 新浪微博：@快公司观察

地产商的影院生意

■ 本报记者 陈哲 上海报道

今年的上海电影节活跃着一群新面孔,这些人不是电影明星,也不是片商大亨,更不是文化官员,而是地产商。

无论是世茂股份宣布签下 100 套高端数字银幕、今典高调宣布将影院业务打包上市,还是早些时候王健林宣布旗下万达影院产业上市进展顺利,都宣告着发力影院产业已成为商业地产商深耕产业链的主攻方向。

各家地产商当下对这项业务的诉求可能不尽相同,但从长远来看,影院业务被普遍重视,是国内商业地产商从简单租售向综合运营跨越的标志。

大干快上

6 月 14 日,世茂股份首席财务官陈汝侠在上海电影节活动中透露,到今年年底,世茂影院的银幕将达到 100 块,未来五年世茂院线的银幕数量将超过 500 块,营业额将达到 15 亿元。

去年开始进军电影产业的世茂股份目前在国内拥有约 10 家影院、60 块银幕。粗略测算,世茂股份 5 年内 60 家影院的投资计划,涉及资金为 8 亿 -10 亿元。对于电影这个产业而言,这样的投资算是大手笔。

更早进入这个行业的万达,事实上已经在规模上处于市场领先的位置。去年就拥有 600 块银幕、占有全国 16%的票房份额的万达,今年更是将目标设定在 830 块银幕。万达集团董事长王健林预测今年院线业务的收入可达 27 亿—30 亿元。“明年万达要将银幕增至 1100 块,收入达到 35 亿元左右,规模挤进行业前五。”他在早些时候的一次公开活动上表示。

“万达最早在 2004 年就开始耕耘影院,但事实上其在影院业务上的扩张,到 2008 年—2009 年才被真正注意到,现在无论是屏幕数量还是影院数量,都是这个行业最大,其优势地位已经初步确定。”华高莱斯国际地产顾问(北京)有限公司副总经理公衍奎说。

不过,尽管已有万达、世茂这样的大佬早早布局,但仍然有诸多商业地产企业希望从中分羹,比如宝龙、今典等等。

“最基本的原因在于,这个与商业地产有着天然关系的业态,本身的市场容量增长非常迅速,消费者的需求量几乎处于爆发式增长。”易城中国策略顾问部总监饶伟刚说。

2010 年国内的电影票房突破 100 亿元,与 2003 年 9 亿元的全国票房相比,短短 7 年增幅超过 10 倍,年复合增长率接近 40%。

> 影院无疑将是极其稳定的板块,这对饱受市场周期之苦的地产商而言的作用类似镇流器

虽然中国电影市场票房已成为亚洲第一,但在很多人眼中仍处于起步阶段,几千个县级市有院线的非常少,空间非常大。很多资本,尤其是国外资本对中国电影市场非常认可。“比如万达院线去年开始准备单独上市,第一轮募资有很多产业资本、风险资本希望进来,这种供求关系让万达有很大的选择空间。”公衍奎说。

“与百货、溜冰场、餐饮等业态相比,影院更像是垄断行业,当做到优势市场地位的时候,容易形成强势的品牌,他拥有的谈判能力、经验优势会越来越明显。”公衍奎说,这正是那些野心勃勃的地产商在这一阶段选择将影院作为抢滩重点的原因。

万达、世茂、今典院线业务比较

规模	万达	世茂	今典
进入电影	五星级影城 71 家 600 块银幕	10 家影院 60 块银幕	为 83 家影院 318 个影厅提供设备
行业时间	2005 年	2010 年	2004 年
净利润	17%	15%以上	不详
运营模式	以自家综合体为 依托自营影院	以自家综合体为 依托自营影院	涉及放映设备销售、 影院投资运营、发行

“主力军”出现?

事实上,商业地产和影院之间的关系,在过去数年中几度变迁。

世茂影院投资公司总经理刘明说,院线在综合体的业态中基本与超市属于同一类别:租金水平不高,对物业方的意义主要在于聚人气。尤其在商业地产发展初期,更多的是物业方邀请院线进驻,以带动商业体内的人流。这也是两者最初的合作关系。

随着院线近年的蓬勃发展,其对综合体条件要求较高,国内商业地产中适合建影院的总量太少。“在目前商业地产所有业态中,最不愁租的就是影院。”万达院线发展部一位高管说。所以在这一阶段,好的商圈或者综合体,都是国内影院的兵家必争之地,供求关系已发生了变化。

不过,商业地产在住宅调控下蓬勃生长,其业态变迁也出现了一些重要的趋势,其中最明显的是,“零售减少了,而休闲娱乐业务增加,零售的线下服务越来越多。”

公衍奎认为:“当下一站式购物(消费)的理念已经深入人心,并且因为很多项目体量非常大,本身位置又不是非常一线的地段,更需要诸如餐饮、娱乐等丰富的业态。”

这一点已经在领头羊万达身上得到很好的体现。据了解,在王健林新近构建的第三代万达模式的商业地产中,一个重要的调整是将以往商业地产吸纳的主要业态即零售的经营面积削减到 50%以下,更多地通过文化、休闲、体育等业态拉动消费。

如今,包括万达、世茂在内的商业地产领头羊决定来独立发展院线,“原因可能包括:电影市场增速惊人;对品牌连锁开发商而言,院线同样容易形成统一品牌;纯租金回报不高,但现金流可观。”饶伟刚说。

世茂等企业的眼光可能更长久一些,陈汝侠说:“影院本身的投资回报其实很丰厚的,2009 年,国内达到 5000 万票房的影院只有 9 家,2010 年达到 17 家,甚至有些影院超过亿元。但和地产项目的投资相比,影院的投入相对比较小,一家 10 块银幕左右的电影院投资额基本为 1500 万左右。”

“从回报率看,年净利润能达到 15%。如果再加上其人气吸附带动的其他业态发展,其贡献率就不止这个数。”陈汝侠对发力院线的前景似乎充满信心。



院线租金水平不高,对物业方的意义主要在于聚人气 CFP/ 供图

2.0 版商业地产

影院无疑将是极其稳定的板块,这对饱受市场周期之苦的地产商而言的作用类似镇流器。事实上在宣布影院投资计划的同时,陈汝侠坦言,今年公司旗下主要项目的销售情况确实与预期相差很大。

“由于公司主要新推项目要在下半年入市,上半年除了一个南京新项目入市外,其余多为老盘。南京项目至今销售仅约 2 亿元,去化率不理想。”陈汝侠说。

传统市场接下来的走向或许尚不明朗,但频繁波动的周期,无疑已经让目光长远的开发商们开始了内部再造和新模式探索。

“起初,万达作为一家纯粹的开发商,运营模式无非是简单的租售,但现在你得把它理解成一家商业企业而不是地产公司。”公衍奎说,在最初阶段,万达通过短平快的租售模式,占据了优势的市场份额。而这,也成为日后国内地产商进军商业领域多采取的路径。

但在 2009 年末到 2010 年,万达开始将重心从开发转向运营。据统计,目前万达商管人员已经达到 2/3,而开发人员只有 1/3。这种人员构成背后的逻辑很简单:王健林希望把存量价值做高,而不是一味地新增物业量。所以看到,万达已经做到国内屏幕和影院最多的运营商,当然,它还有另一较为强势的品牌——万千百货。

而相对晚进入影院业务的世茂股份,指向运营而非一味追求规模的目标定位更为精确。“世茂今后在影院发展上将采取打造高端影院和注重经营品质的路径,而非规模效应。”刘明说。

刘明说,在世茂下一步定位中,影院将成为整个商业业态运营的核心,以带动其他业态的发展。不过他并未透露公司具体的操作方式。

但在一些深度观察者看来,影院的带动潜力巨大:一方面是通过线下产品、配套零售等方式来形成连锁品牌;另一方面是挖掘影院广告。“相信那些走在前面的商业地产商已经酝酿好了方向。”饶伟刚说。

广州“血本”甩地

■ 本报记者 邬琼 广州报道

广州市国土房管局 6 月 8 日土地推介的努力很快就见到了成效。6 月 15 日,广州市挂牌推介会上勾出的珠江新城 B2-11 商业用地,挂牌起始价 9.8499 亿元,折合楼面地价 13800 元 / 平方米,6 月 8 日的推介会上勾出这块土地的是广州市盈基投资公司,报价折合楼面地价 9107 元 / 平方米。

此前,珠江新城商业地王保持者是 2009 年合景泰富拿下的 D3-4 地块,楼面地价 13538 元 / 平方米,这意味着 B2-11 地块未开拍已成地王。

6 月 8 日,广州市花园酒店国际会议中心,广州市国土房管局副局长黄文波向到场的 140 余家开发商全盘托出了今年广州的土地供应计划。

按此计划,2011 年,广州市将出让居住用地 3 平方公里,商服用地 2 平方公里。与以往不同,此次广州市国土房管局推出的几乎均为重点区域的重点地块,当天 39 宗居住用地和 54 宗商服用地被现场推介,其中 12 幅采用“勾地”方式被开发商勾出,意向地价总金额约 64 亿元。广州市国土房管局表示,此次勾出的 12 幅商服及居住用地将陆续进入招拍挂程序。

低迷的土地市场

这是广州市自招拍挂制度实行以来,首次召开大型推介会。此前,楼市火爆使土地一直处于卖方市场,价格一路飙升。

但 2011 年开年以来情况并不乐观。截至 5 月底,广州市挂牌出让的多幅经营性用地均底价成交,其中去年创出地王的白云区高尔夫球场地块,亦在挂牌进入竞拍程序后以最初的竞拍价成交。

接近广州市国土房管局的相关人士对本报透露,上半年的土地市场让广州市对今年的土地出让形式颇为担忧,一方面未来是否会出现土地流拍存在未知因素;另一方面,如果土地仍持续以底价成交,今年广州市土地出让金的指标未必能够完成。

该人士表示,广州市国土房管局在征询多方面意见之后决定主动出击,将今年供地计划,以土地推介会的形式推向社会,并同时在该推介会上进行“勾地”,为全年土地出让收入保底。

“并非仅仅是一个推介会,国土局多方联系,主动出击邀请,保利、富力、恒大等本土开发商的主要负责人亲自到场,新世界、南丰等与广州市有着良好合作的传统港商亦是捧场,此外来的还有绿地和苏宁这样华东区域的开发商。广州市用了心思。”6 月 8 日出席广州市土地推介会的一位开发商称。

“在土地市场低迷的时候,通过推出优质土地用于勾地,保障全年土地收益并提振低迷的土地市场,本来就是一场秀的核心目的。”上述开发商称。

此次广州市推出的 12 宗土地均位于中心城区或重点规划区域的核心地段,因此富力、保利、绿地及南丰等开发商均有斩获,但包括保障房项目在内的大多数土地并不被开发商看好。

尽管对推介会及广州土地市场的判断均未达成一致,但此次广州大力推介土地,基本锁定全年土地出让金大约在 425 亿元之上。

尴尬的保障房

6 月 8 日,广州市国土局专门推介了 27 个保障房项目,尽管广州市国土房管局副局长黄文波在介绍相关保障房项目时要求开发商要有道德的血液,但是实际问津保障房项目的开发商并不见多。

“无论如何推介会让市场态势很明显,好的地还是有开发商要,但是不挣钱的项目自然也无人问津。”上述开发商称。

此前广州市曾计划将保障房以配建的方式纳入到商品住宅土地拍卖当中,即规定土地必须配建部分保障房项目,且在土地竞拍达到一个限定的价格之后,开发商将通过竞争配建保障房的方式获得土地,换言之,当土地竞拍达到广州市限定的价格顶部之后,哪个开发商愿意配建更多的保障房,就能拿下土地。

> 尽管对推介会及广州土地市场的判断均未达成一致,但此次广州大力推介土地,基本锁定全年土地出让金大约在 425 亿元之上

今年 4 月,广州市首次在白云区高尔夫场一块土地上进行尝试,但最终保利地产还未举牌就以其挂牌时给出的价格拿下地块,竞拍保障房的局面最终未能出现。

“土地市场不好的情况下,通过竞争配建保障房的方式出让土地,意味着地方政府很可能无法完成保障房建设目标。所以此次广州市不再在新推土地中要求竞争保障房配建,而是单独推出数十个保障房项目,但广州开发商一贯不愿意做保障房。”广州市某中介负责人称。

该中介负责人称,黄文波在现场表示开发商要有道德的血液,表明保障房项目仅仅是广州市国土局政治意义上的目标,其实际目标依然是经营性用地的出让金额。

广州的算盘

几乎是尝到了白云新城万达广场的甜头,此次,广州市在推出土地时依然有重点招商项目。6 月 8 日,香港南丰集团一口气勾下了位于广州番禺区广州南站区域的 7 幅商住用地。

这是南丰集团第三次在广州大规模拿地,此前,南丰集团先后在琶洲区域拍下广州地王。

南丰方面表示,地块是与广州市政府接洽后看中的,因为未来广州南站区域的增长潜力巨大。据广州市未来对南站的规划,该区域规划面积 36 平方公里,其中核心区 4.5 平方公里,区域规划定位为:华南地区综合客运交通枢纽;以商务、商贸为主导功能的现代服务业集聚区。

作为华南地区客运交通枢纽,未来广州南站定位的客流量为 1.3 亿人次 / 年。这意味着未来广州南站周边区域,每日有 35 万以上人次流动。

在此背景之下,多家国内外开发商及中介机构均看好广州南站发展。广州市亦计划今年出让该区域土地 3 平方公里,明年将再推出 3 平方公里。

此前,广州市白云新城规划亦是采取先行引入万达后再全面推出相关区域土地的策略,在万达广场的带动下,周边土地价格迅速上涨,创下广州市楼面地价超 20000 元 / 平方米的纪录。

此次,广州市政府引入南丰,似乎仍是用意在此。

北京惊现卖地难

▶上接 37 版

“大兴近期做的土地一级开发较多,却正好赶上市场不好的时候;在过去几年,亦庄几乎没有出地,一出就出在眼下;房山好一些,去年已经消化一大批土地了,压力稍微小一些;通州新的供应主要是在台湖区域;郊区县里可能大兴目前的供应量比较大。”一位了解北京各区土地供应情况的地产公司高管告诉记者。

按照北京中原的统计,从 2009 年到今年的前 5 个月(截止到 5 月 25 日),房山、大兴、通州的土地供应量为北京市最高,其中房山区的土地供应面积达到了 560 万平方米、大兴的土地供应高达 557 万平方米、通州土地供应面积 350 万平方米,合计供应 1467 万平方米,占北京市最近三年来土地供应量的 52.1%。

郊区县已经成为了房屋成交量和房价滑落最快的区域,开发商表现出的态度主要就是观望。6 月 15 日,北京三宗郊区住宅用地招标,房山区一幅地块流标,通州区两地块只有三家房企低价投标,而且都是国企来捧场。

情势急转

参加 5 月 31 日土地推介会的开发商代表告诉记者,当天活动设置了很多展位,展出了重点地块详细介绍资料,然后就是各出让土地单位的宣讲,很热闹,就像房展会一样。“已经和以前不一样了,以前都是开发商问国土部门,现在都是国土部门积极地问开发商最近是否有买地的打算。”至少 3 家全国性的开发商对记者说过此类情况。

这种场景近期也出现在了杭州和广州。不久前,一家全国性开发商在杭州分公司接到国土部门的电话咨询近期会不会买地。6 月,杭州三个区域共推出 20 宗土地,出让面积 820.9 亩,5 月共出让土地 17 宗,出让面积共计 856 亩,五六月份的推地规模基本持平,但比 4 月却有大幅提升。有人发微博感慨:第一次看到杭州如此大规模的推地,山雨欲来风满楼!

保障房的账算不过来

除了怕出地王,郊区一级开发太多、土地存量过大等压力外,保障房供应也是政府肩头的一块大石。

在 5 月底的土地推介会上,北京市土地整理储备中心表示,6 月起北京将逐步加大经营性特别是商品住宅用地的供应,年底前,还将有 1200 公顷经营性用地上市。据此前公布的 2011 年土地供应计划,今年北京计划供应经营性用地 1770 公顷,其中包括商品住宅用地 1220 公顷,商服用地 550 公顷,保障房用地 1330 公顷,占全年住宅用地供应总量的 52.2%。相关部门还表示,住宅用地主要采取限地价竞保障房面积方式挂牌。

一家参会的开发商告诉记者,竞保障房面积方式的作法就意味着,开发商盖保障性住宅面积大小成为招投标是否能成功的因素之一,但是很明显,盖的保障房面积越大,就赚得越少,甚至可能亏钱。现在政府卖地钱少了,还要盖保障房,那意味着收入少了,支出还要变大;而开发商呢,本来房子就不好卖了,还要盖保障房,赚得更少了,那只能是对土地观望了。另一家开发商则告诉记者,现在听到有的开发商竞标的保障房面积已经占了整个项目的 50%。万通地产总经理云大俊明确表示,现在对这种限地价竞保障房面积方式拿地就不会参与了,因为搭配着保障房项目,算账算不过来。

和北京一样,从今年开始,杭州、广州也要求部分国有出让土地中开发商配建一定比例的保障性住房。从目前的搭建保障房的土地拍卖来看,观望依然是主流。

鄂尔多斯富豪起底

■ **本报记者 贾华杰 特约记者 李强** 北京、鄂尔多斯报道

这是一个谜。

“没有人能看得懂鄂尔多斯,这是所有来到鄂尔多斯的人对鄂尔多斯房地产市场的评价。”高和投资在民间资本投资报告中的开头写道。

从4月开始,高和投资针对鄂尔多斯进行调研,高和投资董事长苏鑫等不仅走访了房地产及金融部门的主要主管官员,还集中了高和投资体系下的两家行销代理公司“誉翔安”、“锦和添恒”超过200名销售精英的资源优势,在鄂尔多斯采取餐叙、茶叙的方式约访了近30位资产过亿者。

誉翔安脱身于潘石屹SOHO中国销售团队。原SOHO中国副总裁苏鑫创办的高和投资,被认为扮演着山西内蒙能源过剩资金的投资顾问的角色。

高和投资在这份颇受关注的报告中指出,这个地方有超过6000个亿万富翁,还有数万个千万富翁。

无法想象的市场

在鄂尔多斯新的城市中心康巴什,到处林立着停工的塔吊。正在鄂尔多斯参与开发的北京华府置业一位高管称,这些停工的高楼大部分是当地的煤老板用“草台班子”开发的项目,康巴什兴建之初的宏伟气势,让这些当地持有大额现金的“煤老板”们眼前一亮,并抢先占据了康巴什周边地段。但将至封顶之际,他们发现康巴什虽然宏伟,但无法聚拢人气。而他们用鄂尔多斯本地水准造出的楼房,当然也无法获得买房者青睐。

2011年,鄂尔多斯预计新建住房面积超过2000万平方米,而鄂尔多斯城区人口65多万,如此大的在建面积,凡到过这里的人,无不联想到“泡沫”两个字。

然而这些千楼一面的房地产,并没能阻止外来开发商的步伐。在浙商京投银泰投资的“泰悦府”面世之后,绿城与鄂尔多斯城投集团即将合作推出“诚园”。这些在京沪盖出高端住宅的地产商认为,康巴什周围那些荒楼,只不过是“煤老板”的一时冲动,



> 鄂尔多斯富人们把房地产当成了一种金融工具,形象地说,当地人是把地下挖出的财富堆积到了地上

鄂尔多斯城还没有出现真正的好房子。

正是在这种财富效应的诱惑下,在银泰、绿城之后,已在煤城太原攻城拔寨的星河湾选择了深入草原,采取贴身战略。

鄂尔多斯的富翁们准备好了吗?

北京万商联行投资顾问有限公司总经理刘智勇说,现在大家都说这个市场上有几千个亿万富翁,这是一个很虚的概念。刘智勇已经在那里“摸爬滚打”了两年,目前他和本地一家开发商合作商业地产。

刘智勇说:“鄂尔多斯是一个变态的市场,你不能够用正常的思维方式去理解和操作。”之所以说市场变态,“平均每个人有两套、三套房子,根本没有刚需市场的说法。”2010年,全市商品房销售面积达1009.4 万平方米,销售金额达341.7亿元。这意味着仅仅在去年一年的时间,平均到每个市民,人均购买了超过15平方米的住房。截至2009年年底,住房与城乡建设部公布全国城镇人均住房面积为30平方米,这一数字在1978年为6.7平方米。

并且,与全国其他城市不一样的是,在严重供应过量的情况下,鄂尔多斯房价亦出现快速上涨。2010年,全市商品住宅均价达4479.6元/平方米,而鄂尔多斯主城区东胜大部分商品房售价已在7000元/平方米以上,其中,一些高端住宅项目的售价已突破2万元。

在这个遍地都是煤矿的地方,鄂尔多斯富人们把房地产当成了一种金融工具,形象地说,当地人是把地下挖出的财富堆积到了地上。

如果你用在北京市场的想法找客户,你就会很晕,摸不到头绪,找不到目标客户。刘智勇说:“你必须深入当地,混进这个小圈子。”

高和的报告也从侧面证实了这个体系的封闭性,“民间金融体系只跟内部人做生意,而不接纳陌生人”,“很多上亿元的民间借贷,甚至煤矿的转让,只有一纸白条,没有任何法律文书”。

难以玩转的市场

在这个地方,煤炭创造出来的财富有两个出口,一个是进入民间的拆借市场,再一个就是进入房地产。由于鄂尔多斯银行一直对房地产市场的房贷持谨慎态度,民间拆借市场的钱实际上又有一部分流到了地产开发商手中。

鄂尔多斯虽有不少人从山西搬迁过去,但由于受游牧文化的影响,在行为方式与山西人还是有很大区别的。山西人比较保守,不愿露富,而鄂尔多斯人则可能“有一元钱就敢花出去两元”。

刘智勇说:“很多人是用高利贷顶出来的,形势好的时候什么都敢干,形势不好呢?你下跪也没有钱。”

此外,也是受游牧文化的影响,鄂尔多斯富人以前很少有沉淀家业的概念。在刘智勇看来,“过往山西人走西口,赚钱后会回乡买田置业,建起大宅,而徽商同样也建起恢弘的徽派建筑。”但鄂尔多斯并不如此,身价过亿的富人往往和普通人住一样的小区,而在下面旗镇,一个普通的农家院里,往往住着身价几百万的人。

与同于内蒙古的呼和浩特、包头两城市不同,鄂尔多斯几乎没有外来购买力,也只有临近的陕西榆林人才会来草原上买房子。在内蒙古,大家都会考虑在首府呼市置业,而包头因为包钢等大型产业公司的存在,也吸引了不少外地购房者。

正是因为鄂尔多斯不考虑回报率,类似潘石屹以往立足于北京的SOHO散售模式便有了存在的基础。与同区域位置的楼盘相比,SOHO的楼盘投资回报率很低。刘智勇说,这些人讲究的是有一个“物件”放在那里,是属于自己,至于其他方面则不予考虑。

从另外一个层面上讲,鄂尔多斯的财富机会没有外溢出来,这不像浙江。过去几年间,以温州人为代表的浙江人,带着逐利的资本,在全国主要城市带起一波又一波的炒楼风。

浙江人本身资金少,有的身价只有几百万,他们习惯于抱团,这样可以集中资金,而且温州人讲究资金的使用效率,快进快出。

而鄂尔多斯富人则比较独立,他们资金实力雄厚,一个人就能拿出四五亿元的现金,三四个人凑在一起,可能就超过10亿了。在前几年的当地楼市上,经常出现整栋购买的情况。

在过去几年,每个新入市的楼盘迅速被抢购一空,一些鄂尔多斯开发商根本不需要售楼处,一些楼盘的售楼处则很破旧,甚至就是一间小平房。

在房地产投资方面,鄂尔多斯民间资本仅对呼市、西安、北京、三亚等少数几个城市投资,很少光顾上海、广东等不熟悉的南方市场。

这是因为从广州、上海等地直飞鄂尔多斯的航线比较少,往往需要停到呼和浩特,再转乘大巴或者飞机经停西安,所以鄂尔多斯人对这些城市几乎没有概念。

与银泰、绿城进入鄂尔多斯不同,今年4月,星河湾高调聚集了思源、易居、中原、策源、世联、合富辉煌六家代理行,引发了业内高度关注。此后,由于一名易居员工自曝被思源“高薪挖角”,引发了易居与思源之间一场“口水仗”。由此从另一个侧面反映了寻找神秘的鄂尔多斯并非易事。

时过两个月,近日,易居中国一位高管称,易居已退出鄂尔多斯星河湾项目。他的说法是:“为了行业的良性发展,拒绝恶性竞争。”让易居选择脱身的原因有很多,但其中一个原因很可能是担心自己也“玩不转”这个草原市场。



香港限购:形式大于内容

■ **本报记者 邬琼 实习记者 刘真真** 广州、香港报道

香港的地价及房价正在超越1997年的水平。

6月9日,香港岛半山波老道地皮公开拍卖,以每平方米111万港元的高价成交。自2010年至今,香港共有250个超过2000万港元的豪宅成交,其交易价值总额已经超过1997年的水平。对于多数香港人而言,价格等因素接近或超过1997年则意味着房地产泡沫。

在此背景之下,香港特区政府开始着手调控香港楼市。

调控措施

6月10日,香港金管局陈德霖宣布特区政府向各银行收紧楼宇按揭的指令要求银行调高楼宇按揭的成数。

按香港金管局公布的相关按揭指令,6月10日香港金管局公布的相关调控措施包括:总价值在1000万港元以上的香港住宅首付必须5成;价值在700万-1000万港元之间的物业首付4成;价格在700万港元以下的住宅首付则可3成。同时,香港金管局还宣布,非香港本地买家在香港买楼,其首付按相应标准上调10%。

随后,有香港媒体援引香港金管局消息人士称,香港金管局要求香港各银行重视多套房按揭贷款风险,并有意制定针对购买多套住房首付不同的方式调控楼市。

这并非香港近期首次针对楼市进行调控。去年11月,香港金管局即要求银行提高房屋贷款首付,其中包括总价1200万港元以上物业首付5成及800万-1200万港元物业首付4成等规定。6月10日的按揭政策调整已经是香港金管局针对楼市第四次出台调控政策。

香港金管局认为,当前香港金融环境宽松。1997年香港按揭贷款利率一般超过10厘,而现在香港按揭贷款利率只不过一厘左右。当前香港按揭贷款处于一个不正常的利息环境当中,且低息刺激按揭贷款,导致银行风险增加。

针对此次按揭政策调整,陈德霖称:自从特区政府和金管局在去年11月推出一系列措施后,香港楼市的发展颇为反复。虽然今年3、4月楼市变得稍为淡静,但近期在政府卖地高价成交后,楼市又呈现升温的迹象。

尽管香港金管局表示,此次针对房地产市场的调控政策,是出于对银行风险考虑,但其一传出便受到香港房地产行业的批评,被认为是政治维稳的方式之一,核心政策实际作用不大,且政策被认为过于针对内地购房者。

打压内地投资?

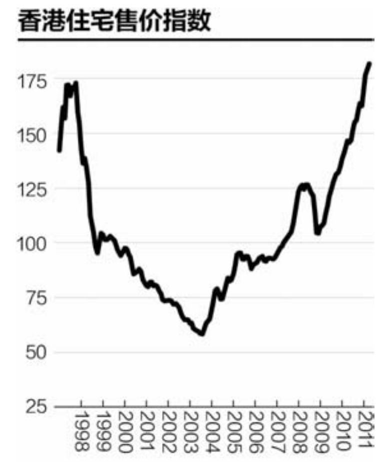
事实上,针对内地投资者在香港推高楼价的说法,早在去年10月便已存在。此前,香港楼市多个豪宅成交当中出现内地人身影,香港社会一度认为内地人投资移民导致香港房价暴涨。

去年10月,特区行政长官曾荫权在《2010-2011年度施政报告》中表述,虽然实际数据证明,移民投资对香港楼市实际影响不大,但出于政治层面考虑,决定内地到香港投资移民标准由600万港元提升至1000万港元,且房地产投资不计在内。

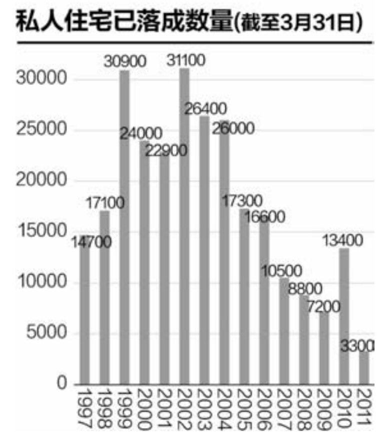
此类政策出台对香港楼市影响并不大。香港中原地产一位中介认为,资产转移至香港的投资者多半家底厚实,1000万港元的投资门槛并不高,他们往往可以将1000万港元放置在香港金融市场,并取得移民资格后,在港购置房产,或直接在香港以内地人身份购置房产。

“大多数内地人买房都是一票过的(一次性付清),香港出台的多项政策对内地人赴港买房无实际制约作用。”该中介对本报表示,“政策并不能阻扰那些想来香港买房的人,香港是一个自由港,在这里资产有保障。”

香港住宅售价指数



私人住宅已落成数量(截至3月31日)



上述中介同时表示,其接触的内地人在港买房往往并非报纸上宣传的炒楼者,而是更为实际的投资者,投资目的为长期持有,最短持有期多在两年以上。

“内地的投资者被妖魔化了,往往是带多少个亿,买什么样的豪宅,且是年轻少妇或者富豪之类的,但实际上在香港投资的内地人只是极少的一部分。”该中介表示。

“内地人在香港买楼的数量没有正式的统计,大概也就10%,他们买楼一手、二手都有,价格很贵很平的都有,500万以上的比较多。”香港美联物业首席分析师刘家辉对本报表示,“他们很难推高香港房价。”

并非仅仅是投资

对内地投资者这样的外部因素影响,或是利率偏低尤以通货膨胀下形成的负利率导致香港投资者涌入楼市,这些仅仅是从技术性层面来分析香港楼市。

事实上,有分析师认为,1997年之后经过14年的发展,香港楼市有新的支撑点确有原因。野村证券亚洲区地产研究部主管雷国怡在《金融时报》中撰文提出疑问:如果香港已经成为一个世界都市,房价回到1997年高位附近还值得大惊小怪吗?

雷国怡引用统计数据称:自2001年以来,内地父母在香港产下的婴儿数的年复合增长率为55%;2010年这类内地居民在港产婴共计32653名,占香港当年出生婴儿总数的37%。与之同时,在港内地学生人数的年复合增长率为22%。

此外,地区总部设在香港的公司数量从1996-1997年度的819家,增长至1285家,增幅达64%。这些公司大多数职员服务于公司的内地业务。

雷国怡还称:最近5年来,月入8万港元以上的家庭从8.55万户增加到了12.19万户。100平方米以上的住房仅从76326套增加到82670套。

但情况似乎正在好转,香港政府于去年以来加大了香港的土地供应期待以此抑制楼价。星展银行近日发布报告称香港本财政年度预计可推出2.16万个单位的住宅土地供应,如加上转变用途及旧楼重建住宅单位,总土地供应量可达1.7万个。但过去10年香港年吸纳住宅单位量为1.8万-1.9万个。

星展银行预计:香港住宅单位供应量达到3万个以上。

“届时香港楼市的供需状况会出现调整,供应将会过剩。”星展银行称。

北京西王佐村征地迷局

■ 本报记者 胡芳洁 北京报道

一块占地面积 500 多亩的土地,在北京市土地储备中心出让时,曾因为征地纠纷出让受阻延迟一年以后才得以出让成功。土地出让之后,事情并没有消停,仍有一级开发商提前卖房案发、农民征地补偿等问题没有解决。

一块土地一旦被政府正式出让了,是否就意味一切都变得合理了呢?事实也许并非如此。

十年恩怨一朝清?

该地块位于北京市丰台区王佐镇西王佐村,已于 2010 年底被公开出让。然而,今年 5 月,该地块一级开发商北京中建恒基建设投资有限公司,因在 2007 年以会员制方式进行房屋预售导致现在无法交房案发,让该地块内存的矛盾,又浮出水面。

实际上,违规销售只是一个方面,该地块从征地开始引发的多重矛盾依然潜伏,至今并没有得到真正解决。

据本报了解,这块约 600 亩的土地上,2001 年以前,居住着 90 多户村民,种植着玉米、小麦和蔬菜。

2001 年开春以后,西王佐村村委会将该地块收归集体经营,土地不再由具体的农户负责耕种。此后,该地块就荒在那里。有村民告诉记者,当时听到的消息是,村委会收回这块地,是要用这块地与外来的开发商搞合作开发。

从停止耕种到 2010 年底正式被出让,过去了十年的时间。这期间,涉及到一个关键人物,即西王佐村村民王建清。

"2001 年以后,围绕这块地,村里发生了很多故事。我虽然住在村里,但一直都在外面工作,跟村里的联系并不多。2001 年到 2007 年,我都没有过问过这件事。"王建清说。

2006 年,王建清家里发生了一件事:因为市政道路需要占地,王建清母亲的房屋被拆迁,但是却拿不到拆迁款,于是王建清于 2006 年 11 月诉诸法庭,但该案件却被拖延 4 年多依然不给判决。

"这件事是一个引子。"王建清说。这起拆迁案,让王建清开始思考,为什么涉及到农村土地的案件就这么难?2007 年以后,王建清开始自行调查西王佐村地块的问题。

一直以来,村民们对该地块的主要质疑在于:这块地到底要怎么开发,村民们都不知道;地是耕地,征地是不是符合法律规定,以后没有地了怎么办;地是集体所有的,地被征了村民能从中得到什么好处?

王建清在土地调查中发现多处疑点,并将多级政府部门诉诸法庭。

其中,一级开发商中建恒基对该地块的一级开发是否合法,是关键问题之一。

根据北京市土地一级开发流程,应该由原土地的所有者或使用者,征得区县和乡镇政府或上级主管部门同意后,向北京市国土局提出土地一级开发申请。

然而,中建恒基曾征得哪一级政府的同意,却很模糊。2009 年 8 月,北京市丰台区人民法院开庭审理了王建清起诉王佐镇政府不履行政府信息公开的案件。根据当天的开庭笔录,王佐镇政府代理人郭建勇在法庭上表示:"这个报告(即一级开发的申请报告)就是中建恒基给北京市土地储备中心的,这个公司与村里边协商,并不是和政府协商,和村里边商量好以后,对该地块儿的控制性详细规划,才打的土地一级开发的报告,并不是政府行为。"

一级开发得到哪一级政府的同意,现在依然不得知。

证据显示,中建恒基一级开发权的获得,原始基点在于与村委会的协议。根据中建恒基 2005 年递交北京市土地储备中心的《关于申请土地一级开发的报告》,提到 2003 年 7 月曾与西王佐村签署了征地协议,并将"征地协议"作为该报告的附件 3。

这份西王佐村委会与中建恒基签署的征地协议,村民们并不知情。王建清向北京市国土资源局申请公开该信息,北京市国土资源局回复该文件不存在。由此,王建清将北京市国土资源局告上东城区人民法院,国土局败诉。

后来,北京市国土局又对王建清进行了回复,表示该文件"未保存"。尽管这一次胜诉了,但村民依然没有得到任何有用信息。此事也不了了之。

此外,另一个重要问题是,土地被征收以后,村民并没有得到补偿。2009 年 11 月底,北京日报刊登了该地块的出让公告,这在村民中激起了很大的反响。村民们还没弄清楚是怎么回事,地就要被卖掉了。

> 村民们对该地块的主要质疑在于:这块地到底要怎么开发,村民们都不知道;地是耕地,征地是不是符合法律规定,以后没有地了怎么办;地是集体所有的,地被征了村民能从中得到什么好处?

王建清说,公告刊登的第二天,村里就召开了大会,有 50 多个村民代表参加,还有一些村民自发参加,总人数 200 多人。当时村民的问题主要集中在:地为什么要卖?给村民多少钱?

但是这些问题并没有找到答案。王建清表示,当天村委会主任翟亚军并没有到场,两个副主任、两个委员都表示不知道。在这种情况下,村民的想法很简单:要么给钱,要么留地。

于是 2009 年 12 月 16 日该地块交易当天,王建清等 5 位村民出现在北京市土地储备中心,手举相关资料,阻止该地块出让,最终导致该地块暂停出让。

然而,已经符合"法定"上市条件的西王佐地块,在一年后的 2010 年 12 月 30 日,依然被出让了。

沉默的背后

土地被合法出让了。现在的村民们,愤怒的情绪似乎消失了,和王建清当年一起"战斗"的同伴们,也默默退出了。

"王建清是站在正义的一边,但是势单力薄,有什么办法。现在已经是属于政府行为了。"西王佐地块上的一位拆迁户说,"对于这个结果,村民肯定都是不满意的,但是弄不明白是怎么回事,也不知道该去找什么部门。"

现在村民都沉默了,但并不表示问题不存在。

其中最关键的一点,就是利益分配的问题。

用最简单的话说,就是村里的几百亩地被征收,但是村民们并没有从中分得利益。

上述受访的拆迁户表示,这块地有 600 亩左右,地上住有 90 多户人,其他的都是农田,主要是菜地。

"宅基地只占了其中一小部分,90%都是田地。"这位拆迁户说,宅基地占了多少地具体数字不清楚,如果按平均每户宅基地占地 4 分来算,总占地应该是 36 亩左右。

而当时宅基地的拆迁补偿标准是,宅基地面积按 1800 元 / 平方米补偿,房屋面积按 400 元 / 平方米补偿。以该拆迁户为例,共得到补偿折合成现金是 70 万元左右。

"卖耕地的钱,都没有分配,福利也没有任何变化。对于那些不是拆迁户的村民来说,这块地卖跟不卖是一样的。"该拆迁户说。



10 年前,这里居住着 90 多户村民,种植着玉米、小麦和蔬菜 受访者 / 供图

本报记者采访了西王佐村支部书记赵志强,他表示,一级开发商中建恒基给村里的征地补偿款总额是 2.68 亿元,已经全部支付给村里。

"这笔钱的用途,主要用于拆迁户的补偿以及以后用于村里的经济发展、旧村改造、投资等方面。"赵志强说。但是,他并没有透露用于上述各项开支的具体金额是多少。

拆迁户的补偿一共花了多少钱,现在并不得知,如果按上述拆迁户所得金额 70 万元 / 户计算,90 多户,总额是 6300 多万元。这就意味着,村里还有 2 亿元左右的剩余资金。

此外,对集体土地的征收,需要事先征求村民意见。这一流程,在西王佐村地块的征收上,有些经不起推敲。

"征收集体土地,需要先发布预征地告知书,征求村民代表大会的意见,对补偿、安置条款进行征求意见。"北京圣运律师事务所主任律师王优银表示,"根据 2004 年颁布的《国务院关于深化改革严格土地管理的决定》,村民意见是征地报批的必备材料。"

如果西王佐村有严格执行该流程,村民对征地补偿资金的分配、安置应该能事先得知,这就不会发生后来的一系列问题。那西王佐村的征地报批是如何获得的呢?

据 2010 年 4 月 8 日北京市国土资源局对西王佐村村民信访给出的答复,针对该地块的民主程序问题答复:2006 年 8 月 21 日,西王佐村召开村民代表大会,应到村民代表 77 人,实到 64 人,决议同意西王佐村住宅土地一级开发征地补偿安置协议书代表 62 人。

既然有 62 人签字同意了征地补偿安置协议,又为何会出现后来土地出让不知情、村民得不到土地补偿金的问题?此次村民代表大会决议的真实和公平性,值得商榷。

当天实到村民代表 64 名,签字同意的村民代表 62 名,还有两名代表并没有签字同意。本报记者联系到了这两位没有签字的代表,但是两人都表示无法回答。

2011北京夏季房地产展示交易会
第三届中国国际休闲度假地产博览会
BEIJING OVERSEAS PROPERTY & INVESTMENT SHOW 2011 / SUMMER

2011年6月23日—26日 · 中国国际贸易中心

休闲度假 + 绿色养生 + 景观商业





- 北京、天津、河北、辽宁、海南、山东、安徽等热点区域的高性价比热销楼盘汇聚,丰富产品提供多元化选择
- 廊坊市、涿州市、秦皇岛市、承德市、香河县、固安县等环首都绿色经济圈众多优质楼盘荟萃,休闲、观光、绿色、养生、高科技五大发展方向提供全新置业机遇
- 三亚、五指山、琼海、宝安、陵水、保亭、黄山、威海、龙口、赤山、潍坊、荣成、绥中、山海关等绝美度假胜地地产项目惊艳登场,绝版景观不二之选
- 美国、澳大利亚、加拿大、英国、马六甲、马来西亚、新加坡等国家地区的海外地产军团齐聚一堂

持本版广告可在2011北京夏季房展展会现场售票处免费换取2011北京夏季房展门票一张

参展咨询热线:(8610)65021801(国内项目) (8610)82483021(国际项目) 观展咨询热线:400-650-6588
媒体合作热线:(8610)66512116 更多详情请登录组委会官方网站: www.4j.com.cn (国内) www.chinapropertyexpo.com(国际)



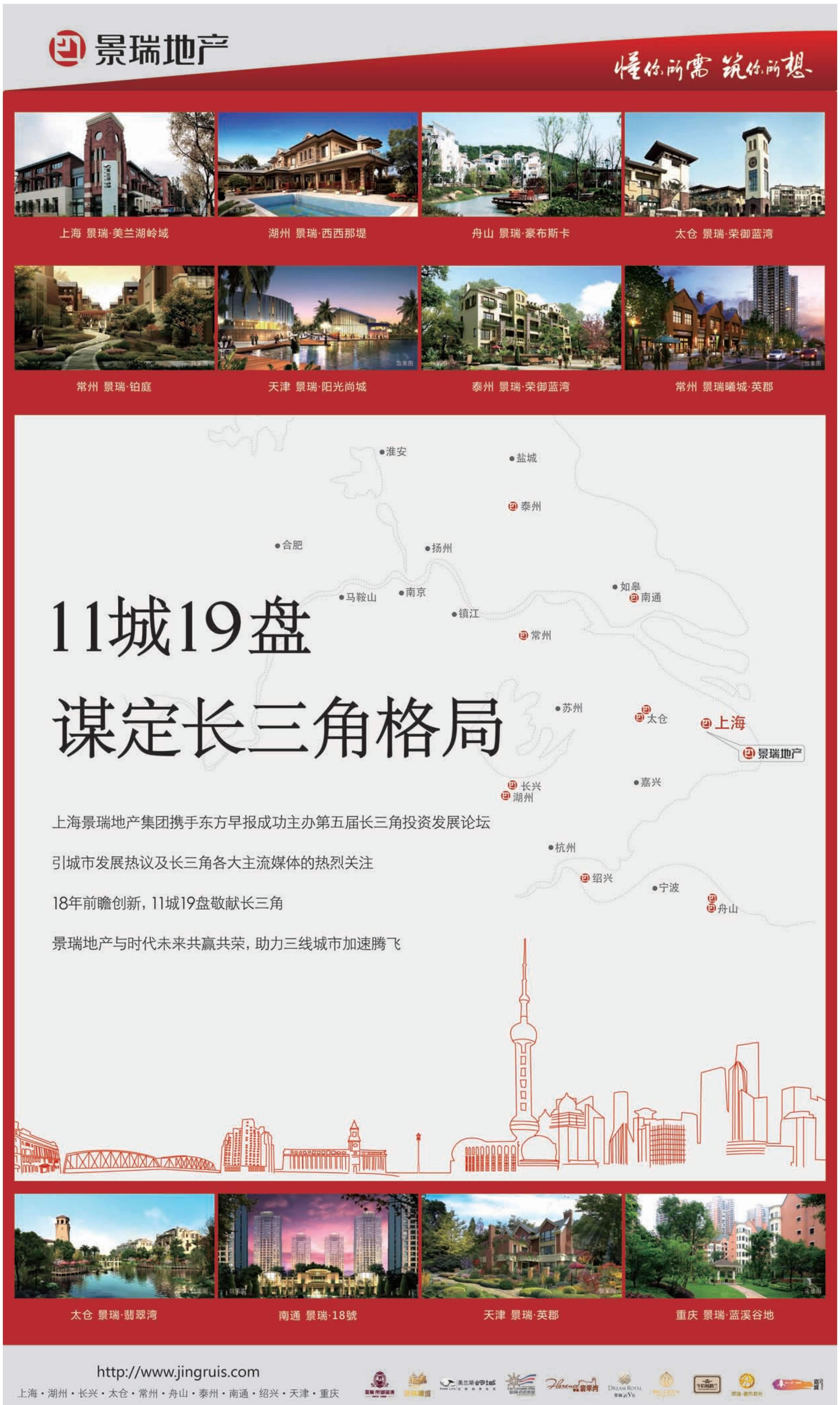
中国公司的契约困境 42
中国企业契约精神的培养任重道远
新一轮经济危机已无法避免? 43
坏账、通胀和新一轮货币增发将引爆危机
苹果"云策略"像 iPod 般有革命性 43
iCloud 可以使苹果的生态系统牢不可破

契约困局

关于契约精神的讨论,是马云转移支付宝股权事件一个意料之外而又情理之中的结果。这个话题的产生,与传媒人胡舒立的个人影响有关,但它最终能引起如此强烈的共鸣,则不能不说它在实际上触动了中国企业界的一根心弦。

很多人都不由自主地把支付宝事件与当年的娃哈哈达能事件相对比。在"达娃事件"中,民族情绪和宗庆后的公关团队成为了最终的胜利者,很多人都是在事过境迁、重新咀嚼个中滋味时,才品出不同的味道。所以当支付宝事件出现时,对于契约精神的讨论引起如此激烈的反响,可以被视为公众舆论对于类似事件的一次"报复性反弹",或一次补课。这对于中国企业界来说是一件好事,不管支付宝事件的最终真相如何,对于契约精神的讨论已经反映出中国公司一种更高层面的追求。不仅仅是马云和支付宝,契约问题将会在很长一段时间内困扰中国公司,这个过程会让他们倍受煎熬。但是,不管有多痛苦,这是我们必须要迈过的坎,因为契约精神是市场之魂,是通向成熟市场经济的终极钥匙。

——编者按



控辩马云:夹缝中的博弈

■ 张琪 / 文

支付宝事件引发了外界关于企业家契约精神及诚信的讨论,而随着信息的逐渐披露,人们对马云做法的态度也越发泾渭分明。"挺马"的人认为,"支付宝涉及国家金融安全,法规不许外资持有,外资股东却迷信绕开中国法规,马云遵守契约精神提出依法转回国内获得牌照,给外资股东合理补偿。"(史玉柱),作为企业运营者而言,只有先解决了企业的生死问题,才谈得上股东利益;"反马"的人则认为,马云绕过正常的谈判程序,利用"协议控制"的模糊之处开打,很难不让人怀疑他的私心;6 月 15 日的媒体沟通会过后,更多的人则对马云抱以同情的态度,毕竟,如果抛开政策和内外资等背景因素来看,这仅仅是一家公司内部的董事会纠纷而已,涉及的仅仅是若干股东的利益,而在企业界,由于某些特殊原因管理层绕过董事会同意而做出决策的案例并不少见。所以作为正常的商业谈判,不妨给阿里管理团队一些时间,等谈完调查清楚再做评论。简单地将此事上升到契约精神和诚信的层面,忽略企业所处的具体情境,不免草率。

在法律范畴上,"契约必须信守"是合同订立必须遵循的一条根本原则。但是,这一基本原则不是绝对的,其可因意外情事变动而具有一定的相对性并形成了一种例外制度。各国法律对此都有相应的安排。所以,从法律的标准看马云是否违背了契约以及违背的程度,需要有专业的仲裁机构调查后才能做出判断。

然而,在这件事中,人们对"契约精神"的关注,更多地是从经济学和社会学意义的角度出发。契约精神从本质上说就是一种尊重规则和重视规则的意识。卢梭说过,"人人生而自由,但却无往而不在枷锁之中",人一出生就会面临各种各样的规则。社会需要规则,因为规则作为人们的一种生活方式,在为社会提供良好秩序的同时,还在总体上降低了治理社会的成本。市场经济中,"契约精神"的作用更是不言自明。契约精神是市场经济之魂,没有契约精神和商业诚信,就不会有发达的市场经济。《契约精神》一书作者汪中求认为,契约精神是企业真正的核心竞争力,中国企业习惯不按规则出牌,正是契约精神缺失的体现。

进一步地,如果援引经济学上企业的契约理论来看,马云所领导的公司管理层作为企业的代理人,未经股东和委托人的同意而做出一项关乎企业未来归属的重大决定,确实有严重践踏契约的嫌疑。当然,马云有很强的理由支持来做出这样的决策,但无论从何种角度看,这显然都不是一个最优的结果。

马云的代价

支付宝的事情才刚刚开始,但马云受到的质疑已是空前的。

2011 年初,马云曾对《哈佛商业评论》说:"阿里巴巴集团首要工作是继续努力在年轻员工中提纯强大的价值观体系。我们有超过 19000 名员工,他们的平均年龄是 27 岁。在今日的中国,拥有价值观是非常重要的事情。一个没有价值观的人可以赚很多的钱,但内心会痛苦,因为他们不是为了其他人和社会而工作。"然而,一向是年轻人心目中个人奋斗典范和价值观先锋的他,今天却因为自身的价值观问题而受到了挑战。

所有决策都会产生机会成本,人们所需要做的,是在各种方案中选择一种对于自身来说机会成本最小的。做为一个企业家,失去什么样的机会才会是他最不能忍受的,无疑,是企业继续生存下去,因为商人不是圣人。所以,马云也许是做了一个错误决定,但是这个错误决定是当时唯一能做的合理决定。否则,按照他自己说,第一批牌照拿不到,支付宝就是一家非法经营的公司,六亿的用户、淘宝80%以上的交易、中国几十万家小网站怎么办?淘宝会瘫痪掉,阿里巴巴和整个电子商务网站都跟着停摆,结果不堪设想。

> 最近马云和阿里巴巴经历的一些风波,无非是捅破了先前已存在的一些泡沫,这对他和阿里巴巴来说,未必是一件坏事

然而,选择在关键时刻"承担了责任"的马云却因此要付出另外一些成本。不仅要面对不诚信和违背契约的诘责,损毁一直以来其个人在公众中的形象,更严重地,整件事所产生的"外部性"很可能会影响到公司在未来的健康发展。在"在透明时代的领导力"一文中,Monitor Talent 公司的 Chris Meyer 和《哈佛商业评论》撰稿人 Julia Kirby 通过研究证明,社会意识和我们衡量企业行为社会影响能力的不断进步要求公司跟踪并降低"外部性"带来的损害,并把它做为企业日常经营的一部分。在一个信息"透明"的时代,企业的每项决定、每次行动,都必须从社会的角度去审视,而尽量降低决策对社会所产生的负面效应。作为中国最大的拥有六亿用户的电子商务公司,虽然支付宝事件影响的最终显现还有待时日,但企业的决策者在一些关乎根本原则的事情处理上,一定要慎之又慎。

希望诚如马云自己所言"对我们来说,企业受人尊重远比利益重要",因为正如娃哈哈达能事件,支付宝事件必然而且已经对中国的商业生态产生了影响。

▶下转 42 版



中国公司的契约困境

■ 张昊 / 文

因为马云和支付宝，郑州商人郭恒基认识了胡舒立，也知道了什么是“契约精神”，但很难把这个问题与伦理道德挂钩，在他看来，这也就是一个“上有政策，下有对策”的简单选择。

他是“80 后”，在郑州经营着一个几十人规模的家族地产公司，生活却“简单有序”，“每天就是陪各个居委、银行和客户吃饭，一个‘供’不到，事儿就有可能黄了。这看起来复杂，其实做起来很简单，完全程式化了。”郭恒基并不清楚“契约精神”有什么价值，但他很累，“在不必要的环节上，耗费了太多的精力。”

相比于郭恒基，阿伟要轻松点。他在东莞的模具厂加入了当地的行业协会，“协会里的企业有大有小，大家还算有秩序，抢活儿的不太多。”当他听到“契约精神”这个词时，第一反应是“我们没有签什么契约，甚至没有口头契约，这相当于一个约定俗成的东西。”

跟很多中国底层的企业家聊天，你会发现他们身上的标签如此相似：应酬、人脉、老练、现实、拼命、迷茫……以至于根本看不出“80 后”和“70 后”的区别。“做小生意的，说到底就是做人脉，中国人缺乏最起码的信任。起初我并不接受爸爸的这一套，但后来懂了，那一群人没变，生存之道就不可能变。”在郭恒基当下的理解中，商业本就应该由利益所堆砌，伦理也许只是一个“黑色的幽默”。

中国式尴尬

和阿伟相同，多数国人对“契约精神”很陌生，他们想当然地把它等同于狭义的契约：双方的书面或口头约定。这在很多学者看来不可思议的事，却真实地存在着。

博士德文化首席管理顾问汪中求在前年曾写过《契约精神》这本书，令他苦恼的是中国企业家并不买账，“老实说，这本书卖得并不好，企业家们更关注管理本身给企业运营带来的价值，而这种软性的东西在他们看来毫无吸引力。”

因为软，所以没有标准，契约精神所倡导的自由、平等和守信在中国是被割裂的。在马云和胡舒立有关契约精神的争辩之后，一个很明显的分化正体现了中国企业家的纠结。

支持马云的占少数，更多的是理解，在中国，一个企业首先要活下来。“马云有难言之隐。有人指责马云违背了契约精神，个人非法侵吞公司财产。其实，如果不调整，支付宝获不了牌照，这可能意味着整个阿里巴巴集团坍塌？还有谁是受益者？”网络观察家付亮这样说道。

但站在另一边的则更多地用欧美的例子来反衬国内的缺失。天使投资人薛蛮子在微博中称：“中国的企业家要走向世界，就必须遵守契约，这是商业的基本精神。面对财富的诱惑，创业者和企业家能否坚定地坚持价值观，并不以民族主义为借口呢？”

马云在做着不止一道选择题，阿里巴巴集团未来面临的政策风险和股东暂时权益的保存，选择谁；时间不等人，是先斩后奏，还是先奏后斩；国家经济信息安全和国外大股东利益，选择谁；最后才是法律法规和契约精神的选择。

不可否认，马云这一代企业家是改革开放以来第一批真正意义上与世界接轨的企业家。但适逢中国逐渐从世界工厂转为世界市场，国内的企业家们一直面临着一个尴尬。在市场经济发展和改革的过程中，国内企业正是因为打破了很多传统的模式和规则，才换得如今的欣欣向荣，违犯契约一度成了中国经济的推动力。

万通董事长冯仑曾在他的书《野蛮生长》中反思过这段时光。那是一个没有现代商业规则的地方，他的很多生意都是在夜总会里谈成的，他们甚至还经历过被人用枪指着脑袋，逼迫撕毁合同的事，万通就是在这样的环境中成长起来的。“江湖规则”是冯仑很恰当的概括，“每一个创业者都积累了很多解决复杂问题的经验，但中国变化太快，很多经验不具有普遍性。但是偶尔有一两条原则可能还有用，比如说应该按商业规则而不是按江湖规则来游戏。以前，我看到太多朋友之间的砍砍杀杀，这是江湖规则，但这都是要过去的。”

度过“青春期”的中国正处在一个当口，跟谁玩？怎么玩？如果是“自娱自乐”，我们大可不必费尽周折地去改变那些江湖规则，而现实却是你想“玩”得更好，就必须得跟着世界。

因此，契约精神是根本无法绕开的一个话题。在基督教盛行的西方国家里，契约精神是市场经济的灵魂。很多西方国家都信奉一个准则，所有的人性之恶，法律管得只是很小的一部分，而其他部分由上帝管。这部分由“上帝管的”就是诸如契约精神这样的伦理约束。

这正是国外企业在中国水土不服，而中国企业在国外又屡屡碰壁的原因，国内市场经济的一些特质是国外企业无法想象的。很多外国公司在投资中国时，都把政府关系、政策稳定性等作为重要的考量标准。

这是两种游戏规则的碰撞，很难归结到文化上，当然更不应该武断地判定孰优孰劣。正如郭恒基和阿伟，他们根本就没有机会接触到西方的游戏规则，自然不会把一些市场行为上升到伦理层面。而在中国，他们构成了市场经济的主力军，这难免让我们有一个疑问，契约精神于中国有何用？

其实，阿伟所在的行业协会本应是契约精神的产物，很多不成文的行规在保证着行业的正常运行。“但如今的行业协会似乎变了味，产品质量不再是讨论的重点，多数时间都是在保护几家领头羊的利益，还有驱赶潜在的进入者。”行业协会成了一个封闭的圈子，圈里人有人脉，活多得只能粗制滥造。而阿伟只能处处巴结那几家大厂和协会领导，这样才不至于被边缘化。

> 中国的企业家要走向世界，就必须遵守契约，这是商业的基本精神。面对财富的诱惑，创业者和企业家能否坚定地坚持价值观，并不以民族主义为借口呢？

“契约精神太软，硬的是利润，其实我更接受契约，至少有凭有据。”在阿伟口中，领土意识和契约精神的矛盾在国内被无限放大，“要么都做，只有我一家发扬精神，于事无补。”

郭恒基用在公关上的费用甚至占到总成本的三成，他有苦难言，“房地产牵扯到的资质应该是所有行业中最多的，盖一个章就需要公关一次，但没办法。”郭恒基的担心和阿伟相同，契约精神的确可以大幅削减整个行业的运行成本，但该由谁去推动呢？

驱动力

国内企业的内驱力肯定是不足的，至少到现在，很多企业还并没有品牌意识，更没有国际市场。在这种情况下，契约精神反而会成为企业很重的负担。

按照联合国全球契约理事会的准则，除了人权和劳工标准外，环境和反贪污是两项重要内容。环境部分包括企业应主动增加对环保承担的责任，推动无害环境技术的发展与推广，还要对未来的环境变化未雨绸缪。而反贪部分则要求企业反对各种形式的敲诈、勒索和行贿受贿等。

“准确地说，绝大部分企业都不会主动去响应。当然，敲诈勒索的违法事件我们当然不可能干，但行贿就不可避免的了。一个项目，少则几十家企业去竞标，换做是你，会怎么办？”当然更让郭恒基在乎的是企业成本，“一个项目不做也就罢了，可我总不可能不计成本地去投资人力和环境吧？”

汪中求直言中国企业家素质偏低，“这也是没办法的事，市场所迫。一些企业家修为并不够，反映到企业管理上，就是短期利益和长期利益的矛盾。如果为了短期利益，契约都可以是无效的。”

很显然，国内企业家一方面后知后觉，另外又没有市场压力，如果单凭内驱力，也许契约精神在中国推广的周期要极大拉伸。但这还不是关键所在，毕竟企业自身有意愿通过契约精神来减少运营成本。汪中求认为在健全法律法规尚需时日的情况下，地方政府才是契约精神推广中最难攻克的环节。

汪中求曾为一家在华投资的日本化工企业做过咨询服务，而这家公司最后无奈地把投资转向印度。问题只有两个，都出自地方政府的先前承诺。一是地方政府答应把这家工厂所在区域的地下管道整理清楚，以便安置污水排放系统，结果地方政府以各种理由反悔了；二是在这家工厂希望扩建的时候，地方政府之前承诺的地皮却无法兑现，甚至要求日本方采用填海，自谋土地。“这是很荒唐的事，这不仅仅是契约精神的问题了，而是已经开始践踏契约了。”汪中求碰到这样的例子还有很多，“无论是国外企业，还是国内企业都存活在一个政策朝令夕改的环境下，这根本就不是契约精神所要求的土壤。”

一个值得思考的例子，一家在中国还算成功的世界 500 强企业有一个特殊的 12 条“入华员工培训手册”，第一条便是“在中国一切皆有可能”，还有一条是“如果地方政府承诺没有问题，那就有可能有问题”。更有意思的是，手册的最后一条竟然是“当你遇到困难时，请参照第一条”。

地方政府的职责是维护一个所谓的经济圈的持续稳定，它应该是市场规则的制定者。但实际上，拥有资源，却没有合理安排资源不说，地方政府甚至不能清楚地判断一个企业行为对当地市场的影响。在另外一起著名的契约精神纷争——娃哈哈与达能并购中，高举“民族主义”大旗的利益相关方，一众地方政府纷纷发表声明力挺娃哈哈。当然不能草率评价说这个行为对和错，但地方政府在面对短期利益和长期利益时，态度的确不够严肃。

马云的行为不属于契约受挫

■ 张邦松 / 文

在合同立法发展史上，“契约必须信守”被作为一条根本原则贯穿于合同立法的发展过程中。合同一旦依法缔结，双方当事人既须信守合同，依约履行，而不得任意变更或解除。但是，这一基本原则不是绝对的。合同缔结后，若非基于当事人过错出现无法预见、克服和避免的客观情形，致使合同履行不能、履行不现实、目的受挫时，如果仍然坚持“契约必须信守”原则而要求当事人履约，则对在合同中处于不利地位的一方当事人极为不公，法律因而达不到维护社会正义的目的。因此，许多国家合同立法均对该原则设置了例外制度，以解除因意外情事的发生而失其公平性的合同，维护当事人的利益。英美法上，这一例外制度即“契约受挫”制度，也叫“合同落空”。那么马云转移支付宝股权的行为，是否属于“契约受挫”呢？国外对于契约受挫的法律规定是怎样的？如何区分契约受挫还是违约？

经济观察报：中国关于“契约受挫”或“合同落空”这一块的法律是如何规定的？它和违约有何区别？

黄韬：最高人民法院《关于适用〈中华人民共和国合同法〉若干问题的解释（二）》（2009 年）规定：合同成立以后客观情况发生了当事人在订立合同时无法预见的、非不可抗力造成的不属于商业风险的重大变化，继续履行合同对于一方当事人明显不公平或者不能实现合同目的，当事人请求人民法院变更或者解除合同的，人民法院应当根据公平原则，并结合案件的实际情况确定是否变更或者解除。

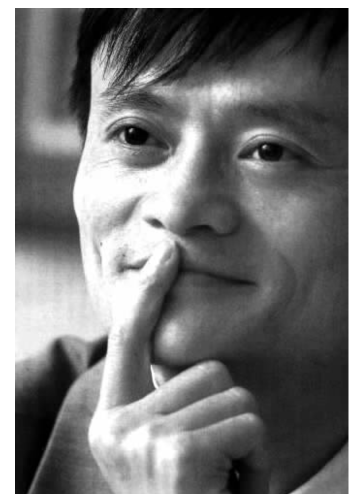
契约受挫和违约的区别是：判断的时候关键看是不是无法预见的，是不是非商业性风险。程序上，必须是法院来变更或者解除。

经济观察报：在中国的法律框架里，阿里巴巴的行为是否属于契约受挫？

黄韬：我认为是不属于合同落空的情形。合同落空制度的适用使得契约一方免除违约责任的承担，但马云的行为是一项积极行为，不是无法履行某项合同的消极行为。此外，中国的互联网政策推行是否是一种“无法预见的、非不可抗力造成的不属于商业风险的重大变化”，我觉得很难认定，因为很大程度上是可以预见到国家政策的多变性的。

经济观察报：如果不属于，马云应当承担什么样的责任？

黄韬：这笔交易涉及关联关系，尽管马云称其他几家股东都有事先的授权（待验证），但这一授权应当是比较原则性的，这里主要涉及关联交易的定价问题。所以现在就是谈补偿问题了。



马云 本报资料室

如果非控制股东认为控制股东参与的关联交易损害了公司利益，则可以要求董事会以公司的名义提起诉讼，诉讼对象是关联交易的对方。如不成，则可以自己提起“代位诉讼”，要求赔偿公司的损失。真到这一步，则法院要作最终的裁断，判断关联交易的价格是否正当。

（黄韬，法学博士，上海交通大学凯原法学院讲师）

控辩马云：夹缝中的博弈

▶上接 41 版

19 世纪一位英国总督说过，每个人在理论上都高谈公道温和以及高尚品质，可是如果有人要实行这些原则以至影响到任何人的利益的时候就变卦了。著名作家吴晓波认为这是英国人对契约精神的一种理解，即身处契约精神发源地的西方国家的人们在道德和法律之间也处于一种游离状态，更何况步入现代社会刚刚不久的中国。在他看来，对比当年娃哈哈和达能之间的股权纠纷，支付宝事件显然已有很多进步，“我们反对娃哈哈事件的原因，是宗庆后打着爱国主义的旗号、煽动民族情绪来帮助他博取利益，而马云并没有利用外部力量来解决支付宝问题。”

进一步地，吴晓波认为，是公众赋予了马云一个很高的道德地位，马云也因此付出了代价。可见，明星企业家会给企业带来很大的风险。“看一个人，要看他过去的表现，还要看他现在和未来的表现。从我认识的马云或者从他原来的表现来看，他是一个崇尚自由经济和自由思想的人。最近马云和阿里巴巴经历的一些风波，无非是捅破了先前已存在的一些泡沫，这对他和阿里巴巴来说，未必是一件坏事。”吴晓波说。

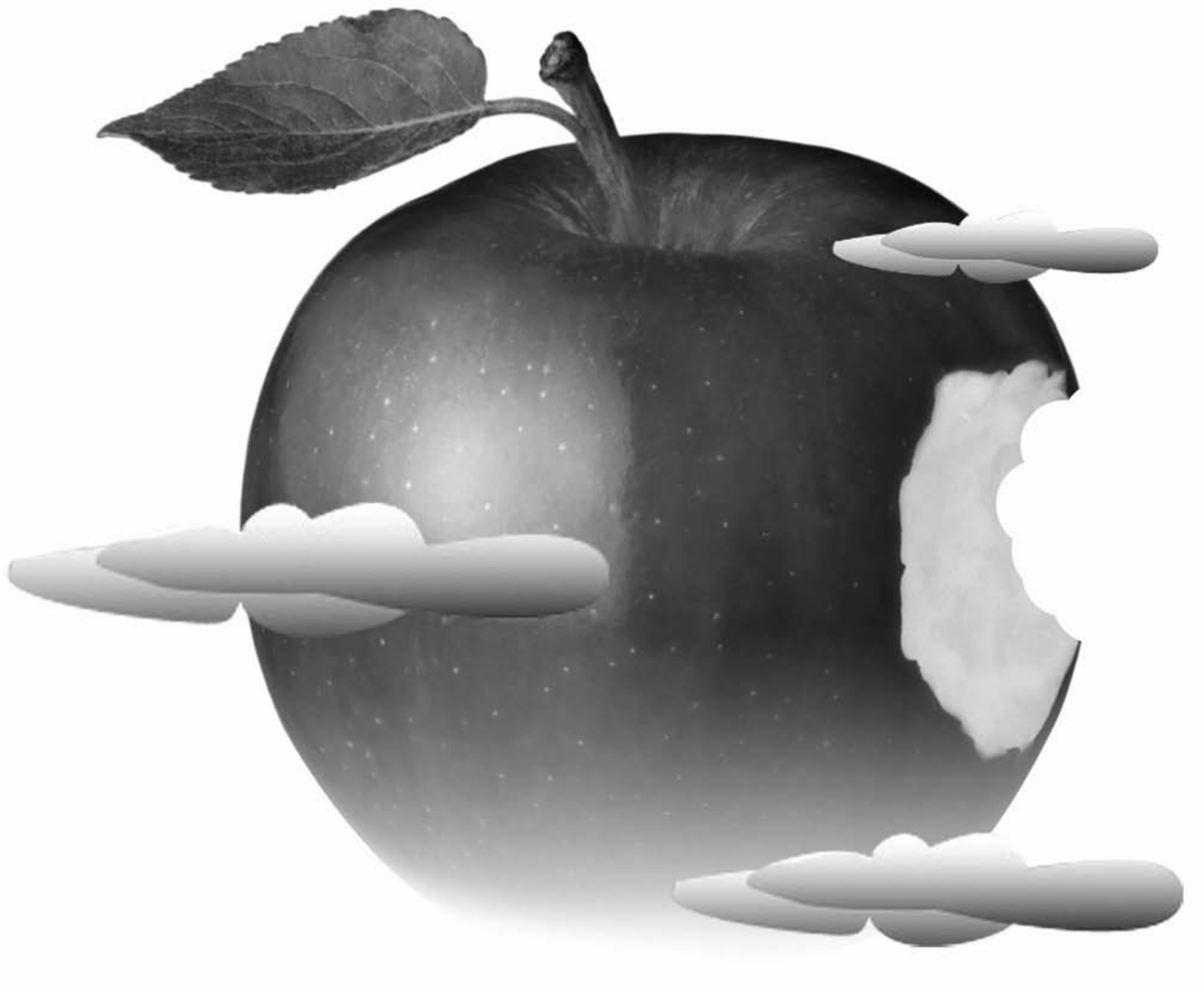
夹缝里面的博弈

由于信息不对称，我们对支付宝事件中契约精神的讨论还无法做到完全客观。但另一个趋势是已确凿显现并更加值得我们深入讨论的。那就是在电子商务领域内国家力量、民营企业和国际资本三方博弈的问题。而在此次事件中，央行的角色也和政策因素也确实是舆论关注的焦点之一。

一直研究中国企业史的吴晓波认为，支付宝事件最糟糕的地方在于，它很可能标志着中国互联网自由时代的结束。他用 2004 年左右中国几家大的国有石油公司争夺加油站市场来对比今天的第三方支付行业所面临的境况。“互联网经济从 1995 年开始到今天，一直被称作是阳光下的产业，民营资本对外资实现了全行业的战胜，从门户到搜索到游戏等。中国的市场上，总是有三种力量在打仗：国有资本、民间资本和国际资本，为什么在互联网这个行业中会出现一边倒的情况？就是因为国有资本一直没有找到进入的方式，但是，2009 年以后电子商务这一波浪潮，让它们看到了‘加油站’，那就是金融结算系统。马云可以说是代表民间资本，左边是一批国有的商业银行，对支付宝已经不止一次上‘万言书’质疑其合法性，而另一边就是雅虎、软银等国际资本，是一种很典型的夹缝里面的博弈。而从目前的情况来看，他在国有资本面前几乎是没有任何话语权的”。

随着中国电子商务市场的井喷式发展，第三方支付也已经随之成为一块巨大的蛋糕。而在未来，伴随着中国内需的扩大和信息以及制造产业的发展，电子商务很有可能成为改变内需结构的启动点，它就像高速公路的收费站，或汽车加油站，谁垄断了它，实际上就会成为实力阶层。

由此看来，支付宝事件其实仅仅是一个序幕，马云和阿里巴巴所面对的问题不仅仅是能否获得牌照这么简单，“支付宝代表的第三方支付、商业银行的介入等等都还刚刚开始，还没有人从中占到便宜，如果它变成一块真实的蛋糕，从国有资本力量介入互联网行业不可逆转的趋势来看，两年之内，利益一定会再一次重新调整，到那个时候，这个行业中的民间资本会有什么样的下场，将是一个很大的悬疑。”吴晓波说。



苹果“云策略”:像 iPod 一样具有革命性

青蛙思考
亚当·理查德森
青蛙设计战略总监
http://weibo.com/frogchina



不久前的苹果全球开发者大会(WWDC)中,有两件事备受关注:其一是对开发者和大量应用的毁灭性“扼杀”;其二,对智能手机 iPhone 来讲,苹果云策略的意义不亚于 iPod 当年对于数字音乐的革命性影响。

“扼杀”开发者?

尽管大批开发者在会场内欢呼雀跃,但我猜想,依然有数以百计的第三方开发者和应用程序被排除在可能获利的大门之外。正如《纽约时报》充满讽刺意味地指摘,“你怎么会知道你创造了一个伟大、有价值的应用程序? 苹果公司把你赚钱的机会都拿走。”

事实上,苹果所宣布的相当一部分内容——比如说基本的功能性应用程序,以及离线存储网页文章的种种途径——对于使用者来说,这些都是如此基础的需要,以至于它们应当成为核心 OS 系统的一部分。不幸的是,产品恰是大量开发者的“面包和黄油”,他们也同样认准了这是用户不可或缺的需求,多年来苦心研发。这样一来,我相信,他们中的很多人不得不重新思考和改善目前在做的事情。

这就如同生活在一个庞大系统的影子之下。比较一下苹果公司所给予的(苹果商店会给独立开发者更多清晰指示和入口),以及所拿走的(对那些应用程序来说从一开始就必须排除某些需求)。

苹果公司一直非常善于采纳第三方的好点子,并融入到自身的核心产品中。最出名的或许是,苹果曾融入了 Dashboard 的特性(iPhone 上 Icon 化的页面呈现方式的雏形),引来第三方开发者诸多抱怨之声,因为它们认为这和 Konfabulator 的某款构思非常接近。

这个问题或许很糟糕,但这本就是苹果整体计划的一部分。Chetan Sharma 曾经很简洁地指出,“苹果的目标就是将软件商用,微软的目标是商用化硬件,Google 则是两者都要做”。

尽管苹果公司令一些开发者不悦,但在提供免费软件方面,它拥有很强的承受能力。因为它几乎全部利润都来源于硬件。至少从目前看来,相对于 Google、微软、一些传媒公司和服务提供商而言,苹果公司依然拥有足够的能力或动力,凭借这一战略继续保持繁荣状态。

云服务的主流化

iCloud 的发布,同时遭遇了热情追捧和强烈质疑两种声音。

多年来,苹果公司一直在硬件和软件上欣欣向荣,但却总在服务上折戟,无论是昂贵而平淡的 MobileMe(乔布斯在产品发布的时候都不得不承认,“这的确不是我们最好的时光”),还是它的社交音乐服务 Ping 的惨淡反响。(这也不是什么新鲜事——有人还记得 Eworld 吗?)苹果公司提供的唯一出色服务就是它的零售商店。

有了 iCloud,苹果公司就可以轻松打造长期苦心建立的生态系统,稳固到其他对手再想击破会很难——即便是 Google 这种大块头。

> 我感觉 iCloud 将会被证明是类似于 IBM 在 1983 年推出 PC 一样重大的事件

MobileMe 是一款昂贵且表现不佳的附带型产品,然而 iCloud 则志在打通其他所有的苹果服务,让它们很好地协同工作。目前公布的只是在未来 18 个月内,iCloud 和 iOS、OS X 系统最终如何同步运转。

充满讽刺意味的是,iCloud 志在改善的是 MobileMe 中最有争议的部分——iDisk,也即基本的云端存储功能。想想乔布斯自己对于 MobileMe 的失望程度,我无法相信他能够让另一个半成品走出那扇门。基于苹果公司投资的庞大的数据中心,它们不会拿这个开玩笑。

自从 iPad 发布以来,缺失文件系统意味着它无法成为笔记本的替代品。对 Dropbox 来讲,最明智的点子就是它彻底地将文件系统置于云端,完全从设备中将它移走。iCloud 恰恰打开了这扇门,整合效果更出色。如今到处都是宽带,4G/LTE 网络致力于让移动终端享有家庭宽带一样的速度,iCloud 瞬时成为最理想的解决方案。(带宽上限、分级定价,这些问题就像煞风景的苍蝇一样,但长期来看趋势非常明显。)

连接云、应用、设备和系统

分析一下主题中这两个部分:OS 的每次运转,Lion(意味着再也无需保存——文件在工作状态中被持续保存)以及云端都是同步的。哇——你当下每秒的工作都会被持续保存在云端,而且在另一设备中唾手可得。

我感觉 iCloud 将会被证明是类似于 IBM 在 1983 年推出 PC 一样重大的事件。优于那个时间点的是,个人电脑市场当时高度碎片化,被少数玩家统治,主流社会中几乎没有诉求。IBM 在那一时刻的诞生,成为个人电脑发展史上性能可靠和稳定的标志,它们瞬时被社会高度认可。IBM 令个人电脑简单易得,生逢其时,令其他对手不得不在接下来的几十年成为这一类型产品的追随者。

几乎出于类似原因,苹果公司从 MP3 播放器和智能手机上赢取了同等业绩。iCloud 也会如此。云服务并非全新的(MP3 播放器和智能手机此前也存在),然而事实则是我们的很多关键信息已经在云端,通过不同的网络应用程序、服务定制以及电子邮件传输。然而直到现在,这些多样化的服务依然是被拙劣地整合,无论出于安全还是便利性考虑,多数人都不乐意提交个人信息。

它们依然没有做好被主流接受的准备,iCloud 将会成为改变这一切的转折点。对于那些尚未接触到云服务的用户们,不同设备之间的同步运转会令他们更易于接受这一概念。

MG Siegler 仔细考察了苹果、Google 和亚马逊提供的不同的云策略之后,指出“苹果的信仰明显是,用户不会也无需考虑云端是如何运作的”。事实上,这正是苹果公司所长——将大多数人不在意的复杂的事情,变得易于使用和理解,并被主流用户接受。

(作者为青蛙设计战略总监,著有《Innovation X: Why a Company´s Toughest Problems are its Greatest Advantage》)

北京大学 PEKING UNIVERSITY 国学经典高级研修班

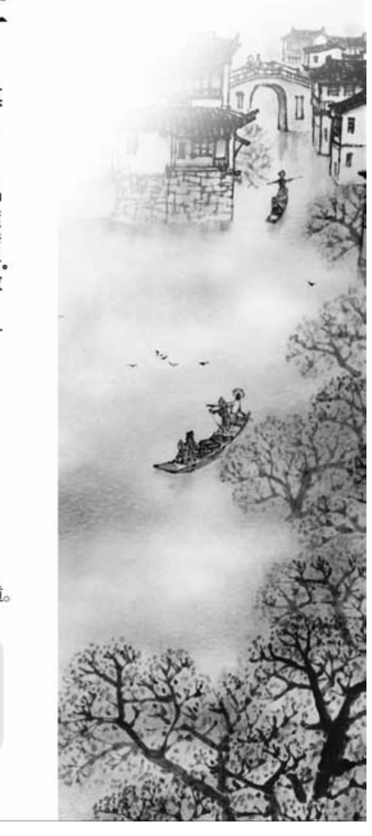
课 程 特 色:
1、本课程授课老师均为全球著名的国学专家,他们将与学员共同学习和探讨国学的宏言大意,从各种全新的角度共同领略国学的无限魅力和深刻真谛。
2、每年寒暑假组织学员子女开展”中华孝德文化”主题的游历教育活动,游览我国著名的孝文化教育基地,提高和养成青少年尊老爱幼的传统美德意识。同时开展国际青少年书法、汉语交流活动,增加青少年交友范围和开拓学员子女国际汉文化视野。
3、学员父母可以免费参加课程每年一次的养生论坛。

【7月2、3、4日国学大家张其成教授周易64卦解读订座中...】

张其成,
著名国学专家,养生专家,书法家,中医文化学科奠基人。为国家级非物质文化遗产“张一帖”医家第十五代传人、首届“国医大师”李济仁之长子。现任北京中医药大学管理学院院长、教授、博士生导师。

模 块 内 容:
文化之门——国学经典:国学大家,文化概论,掌握民族经典文化精粹;
智慧之门——周易经传:群经之首,智慧之源,掌握归纳、推演、聚合、发散、太和的思维方式;
仁者之门——儒家文化:仁者爱仁,义礼智信,掌握修身齐家治企和谐天下之道;
宗教之门——道佛之境:无为而为,证悟菩提,掌握天人合一,由戒入定的智慧法门;
法家之门——兵法策略:运筹帷幄,决胜千里,掌握奇谋善断,于险境中泰然自若的玄机奥妙;
修养之门——文学艺术:内圣外王,平静安宁,掌握通过修身达到自我人格的完善目的;
康身之门——中医养生:中医之道,精气神达,掌握机体顺应节气变化,延年益寿的安康人生;
鉴习之门——人物之志:成仁之本,习其良德,掌握其优、其品,其习、其德,领悟纵世之理,处世之道。

开 课 时 间:2011年8月26、27、28日 授 课 地 点:北京大学
课程咨询热线:010-57791950-6009 189 0120 1611 徐老师
电 邮:paul101@163.com
网 址:http://web5.pku.edu.cn/mlxy/zhaosheng.htm(北京大学马克思主义学院)



新一轮经济危机已无法避免?

金融风云
贾尔斯·钱斯
北京大学光华管理学院客座教授
gileschance@yahoo.com



近几个月来,发达国家的经济发展趋缓,尤其是经济危机中受创最重的国家。2009 至 2010 年间,推动全球经济迅速复苏的爆炸式的货币宽松政策逐渐失效。世界最大经济实体六强中,只有德国和美国的国民总产值(GDP)恢复到危机前的水准。英、意、日等国的 GDP 仍大大低于危机前的水平。美国劳动力失业率维持在 8%,欧洲 9%。许多国家的长期失业率还在上升。眼下世人所关注的是,西方如何使经济持续发展? 答案是恰当的经济和金融改革政策。但政策的实施势必破坏现行秩序,而变化总是令人难以接受的。西方的政客们会否为逃避棘手决策,转而向其央行寻求另一轮货币增发? 若真如此,下一波经济危机也就不远了。

2008 年世界末日临头的后果,是催生出有史以来最庞大的金融救助计划,国际间因此所需要的通力合作程度为 1945 年以来所仅见。中国采取的高达 GDP12% 的巨额经济刺激措施,对于世界经济起死回生起到了关键的作用。中国依靠其经济实力,通过采取有力的消费措施来抵御经济危机的冲击。而同样受危机影响的西方国家为了拯救经济,只能另辟他径。由于政府财政几近瘫痪,他们唯一的杀手锏是通过各自的央行大肆发行货币,以振奋信心,刺激需求。由此,以美国为首的 G7 各国开始了大规模注资行动。以往,每当各央行为振兴经济而发行货币时,其贷款利率永远保持绝对的正值。2009 年以前的 300 年间,无论是战争还是和平时期,英国银行的贷款利率从未低于 2%。而今,发达国家除了大肆发行货币外,贷款利率则近乎为零。实行这一所谓“量化宽松”(Quantitative Easing)政策的目的,是为缓解经济危机对西方银行体系造成的巨大负面冲击,它对西方经济造成的是扩张性的影响,然而在亚洲及拉丁美洲这些消费需求尚存的地区,这一政策同时也加剧了严重的通胀因素。

零利率货币政策旨在靠注入巨额资金来扭转经济颓势。美联储现任主席伯南克正是这一政策的推手。早在普林斯顿大学任教时,他多年的研究重点都专注在 1930 年代的经济大萧条。他的结论是:严重危机过后,必须采取果断有力的货币政策来抗衡产品价格滑落及生产萎缩。伯南克 2001 年起成为联储会董事会一员,他的历次发言对当时联储会主席格林斯潘施行的政策都有相当的影响。只是格林斯潘当时的政策忽略了华尔街日益肆无忌惮的投机行为。当伯南克自己于 2009 年身陷危机过后抗衡经济衰退的困境中时,他再次采取印钞的手段来遏阻危机所产生的各种负面影响。

虽然美联储危机前所采取的一系列政策仍令人存疑,但普遍看法认为,G7 国家 2009、2010 年间所推行的积极的货币政策,确实有助于避免经济灾难和促进脆弱经济的复苏。当时通胀的预期很低,新钱的涌入对消费者来说意味着经济的复苏。纽约联邦储备银行于 2010 年 12 月进行的研究认为,通胀因素尚不存在,但物价下跌的威胁仍未解除。但是美国 2010 年 10 月的消费物价指数与 2011 年 4 月的相比,6 个月间从低于 1%上涨到超过 3%。储备银行的经济学家们通过对核心通货膨胀率所包含的 23 个组成部分认真研究后发现,通胀现象在像房租这类稳定物价类别以及燃料类的易变类别皆有出现。潜在的通胀在美国已处于上升之势;核心通货膨胀在英国也初露端倪。

民众对物价上扬担忧的普遍心理,比起通货膨胀的实际发生,意义更为重大。如果人们预期物价将不断攀升,就会改变消费习惯。劳工及店家面对物价上涨的前景,要维持既有的生活水准,就会要求加薪和涨价。只要物价不断提高,人们对通胀的期待也越高。一旦通胀加剧成为经济生活中固定的思维模式,就很难再改变。全球性的物价膨胀给经济决策者敲响了警钟,当初为避免经济衰退所采取的增加货币流通的政策业已失效,因而亟待废除以避免全球性通货膨胀。

显然,另一轮加印钞票的行动,将直接导致物价上扬,通胀加剧,并使另一次金融崩溃的风险增加。解决西方经济发展迟缓的根本办法要确保:西方银行界能切实接受并销除手中的坏账;通过重组资本弥补损失和推动发放新贷;引进供应方的经济改革从而达到新一轮经济持续的发展。十几年前亚洲发生金融风暴时,国际货币基金组织要求所有受创严重国家的银行,如泰国、韩国和印尼,正视并清理坏账,重组资本,恢复账目收支平衡。危机过后所进行的再融资和结构调整,使亚洲银行业更加完善,保证了今日亚洲的经济成长。

目前以欧洲为主的欧美国家所面临的三万亿美元损失中,仅一小部分得到了处理。大量尚未清理的坏账不仅严重阻碍了银行发放商业贷款及促进经济发展的功效,同时也削弱了其自身抵御未来危机冲击的能力。这些国家的政府目前都祈求本国的银行能够不需要借助紧急资本重组这类极端手段,撑过清理坏账的艰难时期。但政府如果按兵不动,亦有可能导致像希腊这样的国家出现倒债,从而迫使已经虚弱不堪的欧洲银行体系重蹈危机。势在必行的经济供应方面的改革包括降低征收地产及企业税,以及削减经济活动中诸如退休金类的对提高生产力无直接贡献的开销。1980 年美国总统选举时,美国教授阿瑟·拉佛(Arthur Laffer)提出,大幅调低征收个人所得税将有助于政府财政增收和经济发展。他的观点当时受到人们的讥笑。然而选举过后,美国个人和企业所得税得到下调,其后迎来了一段长期持续的经济发展,个人及企业可支配的财富加倍地为美国经济发展增添动力。政府的财政收入也随之大幅提高。

> 目前关键的是美国和其他发达国家的领袖们是否有魄力将其经济引领到持续发展的轨道上。但各种迹象看来,情况不容乐观

目前关键的是美国和其他发达国家的领袖们是否有魄力将其经济引领到持续发展的轨道上。但各种迹象看来,情况不容乐观。美国两党皆承认有必要对财政体制进行根本性改革,然而双方的努力仍停留在为各自争取政治资本上。欧洲方面,欧元区日益严重的债务问题,急需深度经济体制改革来解决。但是法国总统萨科齐自 2005 年起在法国进行的改革收效甚微,这说明欧洲人完全无意改变舒适的生活现状,因而任何彻底的社会变革都将寸步难行。希腊破产的可能性有可能使欧洲而非华尔街成为下一场危机的发源地。近期公布的一些数据显示,法、德许多银行正加紧减低希腊债务带来的风险,不过,他们也许尚来不及将风险减少到合理控制范围,大难就已经临头。

国际经合组织对 2011 年世界经济成长展望显示,以中国为首包括印度、印尼、巴西、俄罗斯和南非等在内的迅速发展的经济体,将占全球经济成长的 1.4%,G7 集团则占 1.2%。即便不出现第二波金融危机,以中国为首的新兴国家都将在全球事务及发展中,承担日益重大的责任。克利斯汀·拉加德若能于 6 月底如愿代表欧洲出任国际货币基金组织总裁一职,这将是旧世界秩序的最后一根稻草。 (马冰/译)

百年蓝色巨人与百座智慧城市

■ 林蔚然 / 文

6 月 16 日，国际商业机器公司(IBM)迎来了百年生日。关于 IBM 的百年经验，IBM 全球高级副总裁 Rometty 总结道,IBM 百年之训是追求价值链的高端,大胆决策推动转型,并把文化视为应对未来的竞争性武器。

去年底,这家公司宣布将实施一项名为“智慧城市挑战 (Smarter Cities Challenge) ”的资助计划。根据计划,IBM 公司将提供价值 5000 万美元的技术与服务,帮助全球 100 座城市实现“智慧”理想。在未来 3 年,IBM 将把顶尖的专家派往计划选中的城市,针对各种当地问题,如医疗治理、教育、安全、社会、交通、通信、可持续发展、预算管理、能源与公用设施等领域的问题，提出真知灼见,推动城市成功增长,帮助政府为市民提供更好的市政服务,以更高的效率获得更多民众的支持。

显然,100 座智慧城市的理想就是蓝色巨人送给自己的最好的生日礼物。

蓝色巨人的转型

1911 年,一家名为计算制表记录公司 (CTR) 的企业在美国纽约州诞生,CTR 由生产打孔机、计时器和磅秤部件的三家公司合并而成。

1924 年,老托马斯?沃森将 CTR 改名为 IBM，从而开始了蓝色巨人 (Big Blue)的传奇,借助一战和二战,IBM 通过打孔机等一系列设备迅速站稳了脚跟,并在二战后开始研发大型计算机,占据了 70%的市场,美国媒体戏称计算机行业是“IBM 与七个小矮人”。

1956 年，沃森将 IBM 交给其大儿子小沃森管理。与老沃森一样,小沃森依然主打科技牌，上世纪 60 年代的战略豪赌产品——大型机 System/360 奠定了 IBM 在大型计算机市场的地位。之后的十几年内,IBM 开发出了个人电脑、内存、软盘和硬盘等影响行业的产品。

进入上世纪 80 年代后，由于个人计算机的兴起,IBM 的大型计算机销售陷入困境，该项收入从 1990 年的 130 亿美元锐减至 1993 年的 70 亿美元。

1993 年,“救火队员”郭士纳上任,将 IBM 带出了困境。郭士纳以务实的态度,半年内果断裁人 45 万,彻底摧毁旧有生产模式，开始削减成本,调整结构。重振大型机业务,拓展服务业范围，并带领 IBM 重新向 PC 市场发动攻击。 1994 年底,IBM 获得了自 1990 年代以来的第一次赢利 30 亿美元。1995 年 6 月,郭士纳最终以 35 亿美元购并 Lotus 公司,成为软件产业历史上最大的并购案,开始向软件市场发动总攻,并一举拿下企业网络市场。 1995 年,IBM 营收突破了 700 亿美元大关,大型机业务也开始复活。1996 年 11 月 15 日,IBM 股票升到 145 美元,达到了 9 年来的最高点。

> 一年来“智慧的地球”所引起的全球反响，再次印证了这家公司改变未来的巨大能量

2002 年,接任郭士纳的彭明盛同样重视客户关系。彭明盛曾透露,他的日程安排中有 70%的时间是与客户在会面。

2008 年底,彭明盛首次抛出“智慧的地球”这一概念时,不少美国人认为这个宏伟的战略可与 1995 年克林顿利用互联网革命把美国带出经济低谷的“信息高速公路”相比,同样是摆脱危机、振兴经济、确立竞争优势的关键战略。以至于这一概念一经推出,就引起了奥巴马政府的高度兴趣,尽管当时也有人怀疑这是为了抢食美国 7870 亿美元救市计划的应景之作,但一年来“智慧的地球”所引起的全球反响,再次印证了这家公司改变未来的巨大能量。

事实上，在过去若干年中,IBM 不断向商业世界抛出一个又一个新的理念,从“电子商务”到“随需应变”,从“创新”、“全球整合企业”乃至今天的“智慧的地球”,这些概念无一不为市场提供了深刻洞察力和新的思维方向。

100 座智慧城市

对于智慧的地球的战略,在过去 3 年里,IBM 募集公司全球科研、营销、金融与业务开发等不同领域的顶尖技术人才组成企业全球志愿服务队,与当地政府、非赢利组织及小企业合作,共同规划涉及企业、技术与社会的蓝图。企业全球志愿服务队已经在很多地方工作过,如越南的胡志明市、巴西的里约热内卢、中国的成都及波兰的卡托维兹。企业全球志愿服务队慈善计划为 IBM 积累了丰富的相关经验。同时受到该计划热情的感召,公司继而推出了“智慧城市挑战”计划,以期让 IBM 的专业知识能够惠及更多人。

为了确保“智慧城市挑战”资助计划的成功实施,IBM 在马里兰州的巴尔的摩、得克萨斯州德克萨斯州的奥斯汀、北卡罗莱纳州的梅克伦堡(大夏洛特)已经完成或正在开展一系列实验性质的资助计划。这些合作让人们深刻了解到,IBM 的专业知识可以为城市发展带来巨大的推动作用,产生不可估量的价值,为在其他城市开展计划提供了成功模板。



CFP/ 供图

2010 年，继柏林和纽约之后，IBM 第三次在全球范围内举行全球智慧城市峰会。而此次峰会选择的举办地也非常具有代表性——中国是全球城市化发展最迅速的国家,上海也是全球发展最快的城市之一,上海世博会的主题“城市,让生活更美好” 更是为智慧城市论坛提供了最佳的探讨环境。这次论坛围绕“挑战、现实、机遇”三大方向展开,分享全球城市领导和专家在交通、能源和公用设施、医疗、水资源管理、公共安全、政府服务和教育等方面的智慧实践和经验。作为论坛的发起者,IBM 也展示了在全球范围内推动“智慧城市”建设的多个案例供与会者研究。

IBM 的“智慧城市”理念把城市本身看成一个生态系统,城市中的市民、交通、能源、商业、通信、水资源构成了一个个的子系统。这些子系统形成一个普遍联系、相互促进、彼此影响的整体。在过去的城市发展过程中,由于科技力量的不足,这些子系统之间的关系无法为城市发展提供整合的信息支持。而在未来,借助新一代的物联网、云计算、决策分析优化等信息技术,通过感知化、物联化、智能化的方式,可以将城市中的物理基础设施、信息基础设施、社会基础设施和商业基础设施连接起来,成为新一代的智慧化基础设施,使城市中各领域、各子系统之间的关系显现出来，就好像给城市装上网络神经系统,使之成为可以指挥决策、实时反应、协调运作的“系统之系统”。智慧的城市意味着在城市不同部门和系统之间实现信息共享和协同作业,更合理的利用资源、做出最好的城市发展和管理决策、及时预测和应对突发事件和灾害。

IBM 大中华区董事长兼首席执行总裁钱大群表示:“如何有效利用信息技术,提升城市管理水平以跟上高速的城市化进程,进而引导、推动中国进入现代化信息社会,成为城市管理者的当务之急。建立智慧的城市和中国政府提出的城市科学发展方针不谋而合,将推进中国城市的和谐发展。”

IBM 在中国已经成功开展了一系列的智慧城市的合作。在 2011 年 3 月,IBM 与浙江省政府、企业和大学合作,在“便民服务”,“金融信息化”和“海水淡化”等几个方面展开讨论,推进智慧浙江的建设。5 月份,IBM 中国开发中心(宁波)及 IBM 中国开发中心物流行业解决方案中心正式宣布落户宁波国家高新技术产业开发区。作为“宁波国际智慧物流软件与信息服务外包产业园”项目运营的核心基地,IBM 和宁波将以此为平台在管理服务、技术研发、人才培养等各领域开展深入合作，同时引入 IBM “物流云”等基于全球顶级的云计算、物联网技术,全面推动宁波现代物流业的发展,与宁波合力打造全球领先的“智慧物流”产业。

挣脱“两高一资”藩篱
——APP 引领造纸行业走向绿色循环之路

造纸工业作为我国重要基础原材料产业,2010 年总产值将近 6000 亿元,是国民经济的重要组成部分,对相关产业以及地方经济发展也具有带动作用。经过新中国成立后 60 余年的发展,中国造纸工业在世界造纸业中已是举足轻重的地位，具备了由造纸大国向造纸强国转变的基础条件。但不可忽视的是,中国造纸业的蓬勃发展始终伴随着环境问题上的误解和争议。摆脱“两高一资”(高污染、高能耗、资源型)的骂名,成为“资源节约型、环境友好型”的绿色纸业成为中国造纸工业未来发展的方向。

事实上，传统造纸产业之所以造成诸多环境问题，主要存在两方面原因:一是纸浆结构不合理,草浆、苇浆等非木浆占比高，难以形成规模化生产;二是集中度偏低,小纸厂偏多,总体生产工艺落后。前者曾一度为中国造纸业产业结构调整带来了难度,影响升级速度。后者则缺乏规模效益,单位产品治污成本高，导致小企业治污设施不完善，或完善设施不能坚持长期稳定运行等问题。2009 年,在造纸协会统计的 3494 家企业当中,小型企业达 3084 家,真正规模企业不过 410 家。规模以上企业的产量接近 80%,排污总量大概不到全行业的 1/3,而 3084 家小型企业虽然产量只有 20%,对污染的“贡献率”却达到 2/3。

现代造纸业与人们印象中的传统造纸业已全然不同,其规模化生产及以木浆为主的原料结构是能够实现环境友好的。在中国造纸业发展结束“草木之争”,确立“林浆纸一体化”发展道路的十余年来,有一组数据很能说明问题。

根据中国造纸协会历年《中国造纸工业报告》披露数据可知,2009 年中国纸及纸板的生产量较 2001 年增长 5440 万吨,增长率为 170%;但同期,作为造纸业最主要环境指标的化学需氧量(COD）排放量从 203.3 万吨下降到 109.7 万吨，降幅达 46%;COD 万元产值排放强度从 0.168 万吨 / 万元降到 0.025 吨 / 万元,下降幅度高达 85%。由此可见，在此期间新增的产能没有为环境带来更多负担,而这些增量约 80%都来自优秀骨干企业。

随着国家重拳出击“淘汰落后产能”政策之后,市场空间转向具有技术优势和规模优势的领先企业,龙头企业将更有实力去实现节能减排与技术升级的相互促进，提高资源的利用率,降低原材料的消耗,达到环境和经济效益的双赢。

国家发改委产业协调司李平处长在《造纸产业绿色发展的环境建设》曾提到:“现代造纸产业是典型的循环经济产业,具有显著的低碳、绿色、可持续发展的特点，完全可以做到资源可再生、生产可清洁、废物可回收、污染可治理。”而国内的领先的大型纸浆造纸企业 APP(中国)旗下金东纸业、金华盛纸业、宁波中华 & 亚浆和金海浆纸等正将这样的产业建设构想付诸实践,证明现代造纸业不但不是“两高一资”的污染大户,反而是可以实现社会、环境、经济三大效益和谐发展的绿色行业。

金东纸业:一年一个亿的环保收益

金东纸业坚持在内部开展清洁生产、制程减废、资源再生利用的绿色造纸循环。截至 2010 年,金东纸业在环保上的投资已超过 12.5 亿，每年的环保收益则达到一亿元人民币。在废水、废气、废渣等方面的“开源”和“节流”是金东纸业的制胜法宝。

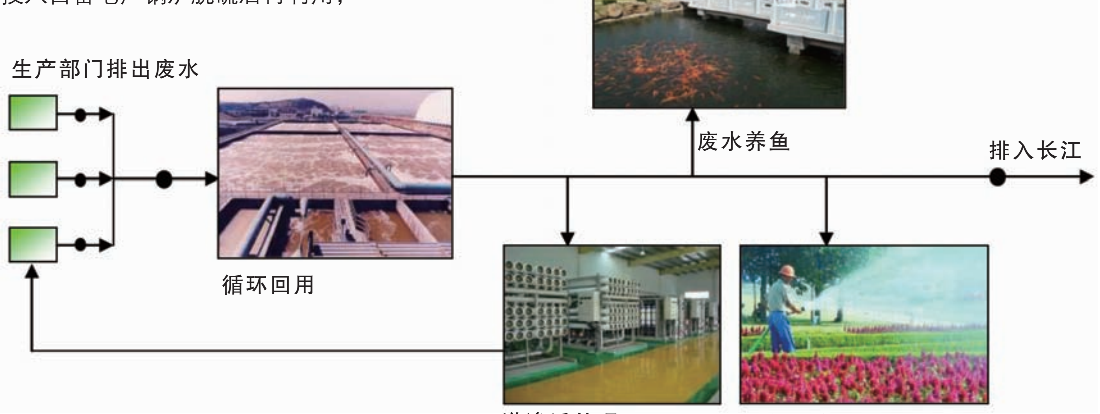
“开源”:造纸废料再利用

将造纸废料中的大理石废渣,投入自备电厂锅炉脱硫后再利用,不仅可以减少原材料石灰石的采购费用,而且节省了废渣的清理成本,每年可以节约上千万元,同时大大减少了固体废弃物对环境的污染,实现了固体废弃物在厂内生产过程中的小循环。

“节流”:废水控制

金东的白水回收率为 90%,中水回用率为 7%。回收废水主要用于厂区抑尘、道路清洗、绿化草皮、花木及意杨林的灌溉等。

除了取得客观的经济效益外,金东纸业更是致力于将对环境的影响降到最低,COD 排放、废水排放全部达标,且远远优于国家排放标准。



宁波中华 & 亚浆 以纸造纸

宁波中华纸业和宁波亚洲浆纸业是我国规模较大的、利用废纸为原料的再生性工业制造企业。两厂每年消化各类回收废纸量达 20 余万吨和 40 余万吨，实现了废纸循环再利用。据悉,平均每回收 1 吨废纸就能产生 0.8 吨好纸,同时少砍伐 17 棵树,并节省 3 立方米的垃圾填埋空间；同时可节约一半以上的造纸能源，每年光废纸回用工序就相当于少砍了 1,700 万棵树木。

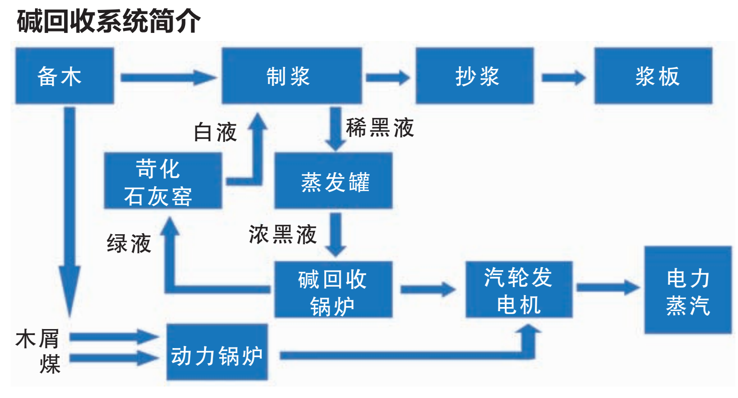
金华盛纸业 变废为纸

金华盛纸业造纸废水处理过程中每年产生污泥约 45,000 吨,其中主要成分是碳酸钙和纤维。按照配比混合进棉絮等纤维杂质,再经高温、压制、烘干等步骤,就能实现“变废为纸”。耗氧污泥用于造低档纸,物化污泥造高档纸，用泥浆纸生产的纸板就是目前市场上供不应求的包装材料内衬。仅用污泥再生纸替代采购木板包装这一项,公司每年就可以节约逾千万元。

金海浆纸 高能源回收、高物质循环

作为拥有目前世界上规模最大的单一制浆生产线企业,金海浆纸的环保投资超过 27 亿元人民币,占总投资额的 1/4(金海浆纸一期总投资为 105 亿元人民币)。巨额的环保投入主要包括两方面:一为制浆药液循环系统;二为污水处理系统。2008 年,金海浆纸投资 3.6 亿元人民币增设了二号碱回收系统，是目前世界上最大的碱回收锅炉设备。在制浆过程中,每产出一吨浆将会产生 1.5—2.0TDS 固形物,固形物溶于“黑液”中,是制浆造纸过程中最主要的污染源。而碱回收系统是专门用于回收“黑液”并循环利用的系统，它能将黑液浓缩后燃烧形成蒸汽发电，一方面减少污染物的排放,另一方面增加能源回收。目前，整个系统回收总碱量达到 97%，回收的木质素燃烧产生的热能达到全厂热能的 70–80%，大约可减少标煤耗量 92 万吨 / 年。苛化过程产生的白泥 100%回石灰窑再利用；过程中产生的绿泥回收制作水泥；整个系统循环水量达到 24,340m^3。

碱回收系统简介



据中国制浆造纸研究院院长曹振雷博士介绍:“目前我们每吨产品(纸)的碳能源的消耗已经低于日本和美国的平均水平,与欧洲的先进水平相接近,这是中国经过 10 多年的努力所取得的成果”。

中国社科院工经所所长金碚认为:“只有当企业能够提高效率,找到新的竞争源泉,能够使得中国的产品继续保持技术先进和价格优势，中国才能真正实现产业结构的转型”。对于造纸行业而言,需要借助龙头企业的力量,由传统资源型产业由粗放经营向集约经营转变，实现“林浆纸一体化”、“循环经济”。

事实上，产业结构转型不但是应环保的需求，也因中国崛起的需要。国家间制造业的竞争力比拼主要是以生产效率为基准的，虽然大量的低素质劳动者供应市场掩盖了生产效率低这一弊端，但中国是一个对外依存度很高的国家，金融危机后,中国劳动力成本大幅度上涨,以低价为竞争力的“中国制造”面临着严峻的挑战。中国制造业必须通过产业结构的转型，实现以技术和效率为主导的新的全球竞争力。



李光耀的谢幕

“你可以说我是功利主义者。我只对可以行得通的有兴趣” 50



编辑：林密 e-mail:linmi@eeo.com.cn | 美编：赵刈

梅花劫与几何之难 47
如果没有基本的人权保障，“过度阐释”可能会带来巨大灾难

我的七七级 48
它涵括许许多多的故事，既是时代的，又是个人的

“第三种知识分子”（下） 50
原来一些属于自由主义温和派人士，到20世纪初逐渐激进起来

与有远见的你一起洞察未来 嘉实基金 远见者稳进
嘉实基金 Harvest Fund

观察家论坛

经济观察报 The Economic Observer 汇添富基金

共同主办

嘉宾

薛理泰：美国斯坦福大学国际安全和合作中心研究员（图左）

杨希雨：博鳌亚洲论坛研究院副院长（图中）

滕建群：中国国际问题研究所研究员（图右）



国家崛起的瓶颈

“中国崛起”已经成为一个时髦的常用词组，在国内外媒体上经常可以见到。中国崛起并非没有障碍，这些问题包括中国将以什么样的方式继续发展；如何克服国内的重重矛盾；如何让各国接受一个新兴大国扩大中的利益，并化解周边地区潜在的冲突，本期观察家论坛请来了三位国际问题研究专家共同探讨这个话题——

中国崛起的新挑战

■ 薛理泰 / 演讲

我谈谈有关台湾大选、南海局势以及中国崛起过程中将会遇到的若干瓶颈的问题。

台湾政坛变数

首先谈台湾大选问题。我在斯坦福大学接触了不少来自台湾的官员、学者，去年11月我又应邀访问台湾五天，接触了台湾一些官员和学者，并进行了几次谈话，实地了解台湾的情况。可以这么认为，明年大选国民党会面临下面提到的严峻的挑战。

目前台湾选民及地方派系的态度有利于民进党的趋势比较明显。2008年台湾大选时，马英九获得的选票超过谢长廷200多万，很大程度上是获利于中间选民的投票。台湾绿营选民都是死忠于台独势力的精神领袖，围着他的指挥棒打转。即使民进党领袖犯了很严重的贪渎罪行，也始终支持他。蓝营情况却不同，尤其中间选民的态度游离于蓝营、绿营之间，容易改变。如今趋势又变了。据最近几次民调报告显示，在中间选民亦即无党派倾向的选民中，支持民进党的人更多。

另外，我同台湾学者交谈中发现，他们认为马英九获得的选票超过谢长廷200多万，上台后却一厢情愿地争取在绿营里面扩大影响面，转头去做绿营选民的工作。几年中，事实证明他做绿营选民的工作的成效是零，却动摇了蓝营基本盘对他的信任。

当前趋势发生了比较大的变化。台湾“首投族”动向惹人注目。据台湾“内政部”统计，首次获得投票权者亦即“首投族”有130万人。民调显示，大多数“首投族”倾向支持民进党蔡英文，而不支持国民党马英九。这个新趋向可能影响台湾大选的结果。

现在蔡英文讲话显得不那么激进，有时显得同绿营僵硬的立场有一些变化。可是，大家不要忘记，当年李登辉提出“两国论”，正是采纳了蔡英文主持的研究小组提出的建议；原本陈水扁有接受“一个中国”提法的趋向，最后被蔡英文猛踩刹车给予抵制。由此可见，蔡英文的台独立场之顽固。

几位台湾学者告诉我，蔡英文的特点，总而言之，是“新瓶装旧酒”。她固有的台独立场不变，却换了一个包装出现，特别具有蛊惑力。

在民进党内竞选大选候选人时，蔡的对手是在台湾政坛身经百战的苏贞昌，仅以1%的投票差距，最终被蔡英文打败。主要原因就是来自于蔡的团队实施的“蔡马马”竞选策略。蔡团队逐个询问党内投票者：在蔡英文跟马英九之间，选票投给谁？请投蔡英文；在马英九跟苏贞昌之间，票投给谁？请投马英九；在马英九跟许信良之间，票投给谁？请投马英九。投票选项即“蔡、马、马（谐音蔡妈妈）”。换言之，通过宁可投马英九也不要投苏贞昌的说法，提醒绿营选民，为了台独势力的前途着想，必须投蔡英文而不能投苏贞昌。

去年底之前，美国是不支持蔡英文的，因为她的意识形态观念太强烈，她上台以后，不可预测的因素太多，所以不能接受她。苏贞昌的立场可以调适，尚能接受。今后美国的立场尚待观察。

这次蔡英文能够赢过苏贞昌，可能还有一个重要的原因，即民进党内投票者相信蔡英文可能当选台湾“总统”。台湾民众相当迷信，有一个迷信介入政治的说法，即“台湾将出现一个女总统”，在台湾流传甚广。别低估这个说法的作用。报载，起初台湾前“副总统”吕秀莲就是听信了这句话，表态要参加明年大选。

过去我访问台湾时，一位官员说，台湾人相当迷信。几件事在台湾政坛广泛流传。

例如，戴笠原名戴春风，命相大师说他命中八字缺水，劝他改名，于是他改名戴笠。其后，他在军统内部取的代号都与水有关，他的事业终于风生水起，红得发紫。1945年，戴笠出差到北平，军统助理秘书袁寄滨不信邪，起了新代号“高崇岳”。最后，这一改名将戴笠送入阴曹地府。旋即戴笠在乘坐飞机南下时，飞机撞向南京以南的岱山上的困雨沟，旁边还有一座戴公寺，又应验了大将忌地名的说法。

这次民间流传“台湾要出一个女总统”，在一定程度上不免会影响台湾选民的态度。

台湾政坛发生大变动，必然破坏两岸关系。本来美国同民进党的台独立场是有明显区隔的。如果美国把对台湾大选的立场同把中国视为直逼美国“老大”的崛起中的超级大国的战略定位结合起来，事态就趋向复杂化了。

难捉摸的美国立场

接着，我谈一下南海问题。从媒体上的观点看来，中国应该对越南采取军事行动。我觉得这个问题很复杂，讲到底，主要是受到了美国立场的牵制所致。

美国相关的立场是有所变化的。上世纪80年代，美国对南海主权争执是不予介入的。进入90年代，亦即天安门事件之后，美国态度变化了，希望各国和平解决南海问题；如果某国诉诸非和平手段，美国对其立场不予置评，亦即无声的威慑。去年7月，希拉里发表讲话后，美国国防部长及其他官员也表示了态度。美国声称，南海问题涉及美国安全利益。美国立场又变了。

其实，无论南沙群岛主权归属何国，同美国无关，反正不可能归于美国管辖。看来这次美国改变政策，有两点考虑：一是美国忧虑一旦南海现状改变，美国海军在国际水道的航行自由以及美国军机在南海上空的飞行自由必然受到限制；二是美国担心中国海、空军实力进一步增强以后，会对美国在亚太地区的军事存在构成巨大的挑战。于是，借力使力，隔山打牛，成为美国的上选之策。

南海海域约300万平方公里，南沙群岛海域覆盖近100万平方公里。西方国家运送的战略物资有70%经过南海航线的几条海峡。去年中国石油对外依存度约54%，铁矿石对外依存度是58.5%。南海航道对中国也非常重要，90%进口原油经过南海航线。越南扬言，战争爆发以后，将动用潜艇封锁从中国来往中东、北非的油轮。

越南占领29个岛礁，2009年上半年开采石油860万吨，外销820万吨，收入44亿美金。越南利用从南海开采石油、天然气获得巨额外汇，再用这笔外汇从俄国、法国购买武器，保卫其在南海既得的经济利益。南海问题的复杂性、严重性在于，马来西亚、越南同世界各大石油公司还有俄国、日本、新加坡、韩国的大财团结成了经济共同体，牵涉许多强国。如果战争爆发，可能牵扯进这些强国。

话说回来，既然南沙群岛是中国的固有领土，为什么三四十年以来越南、马来西亚蚕食鲸吞南沙群岛诸岛礁，中国从来不提出抗议呢？这不是默认他国的侵略行为吗？

截至2009年，在南沙群岛周围海域，有1340口油井，年采油5000万吨，十余年间，年采油从10万吨达到今天的规模，很快还将达到1亿吨。南海许多油井是深海采油。国际上只有十几家公司能够开采300米以上的海底石油，只有几家公司能够开采1000米以上的海底石油。在南沙最大的采油国是马来西亚，年采油3000多万吨，越南不足2000万吨。马来西亚比较迁就中国，有时也反对“中国威胁论”的说法，可是从开采南海石油中获得了最大的好处。

> 如果中国要采取行动，应该利用这三年的时间，在美国不予以干涉的前提下，趁越南新锐军备尚未形成战斗力的空隙期，施加压力

南海隐患的严重性在于，越南从俄国、法国订购了大批先进武器，包括6艘基洛级潜艇、32架苏系列战机和各种对海导弹。今后越南同中国在南海爆发冲突的话，越军杀伤解放军官兵的致命武器几乎全部来自俄国。迄今美国尚未批准对越南销售武器。这32架苏系列战机首批于去年年底交货，今年年底将全部交货。上述所有新锐军备将在三年内形成战斗力。

如果中国要采取行动，应该利用这三年的时间，在美国不予以干涉的前提下，趁越南新锐军备尚未形成战斗力的空隙期，施加压力。

当然也要注意一种情况，即捉摸不定美国的立场，一头撞进去，却发现是一个圈套。比如伊拉克入侵科威特之前，美国大使表示过，美国不予干预。萨达姆胆子大了，入侵科威特，结果美国态度发生剧变。南海冲突也可能重演这段历史。到时候，美国出面替东盟国家出力。中国与美国在南海较量，是以自己的“下驷”对对方的“上驷”，处境极为不利。

关于南沙太平岛的安危的问题，是我首先提出的。我的忧虑何在？

首先，越南已经公然宣称对整个南沙群岛拥有完全的“无可争辩”的主权。既然越南声称对整个群岛拥有完全的主权，岂能不拥有主岛的主权？譬如一户人家拥有一整套住房的使用权，主卧室却无从使用，岂不是笑话？

其次，越南居然对南沙所有岛礁重新命名，并在2009年4月、7月相继任命了西沙群岛、南沙群岛的人民委员会主席，对南沙越占岛礁的行政管理也越来越到位。这说明越南正在着重宣示主权，逐步强化其占领南沙群岛的法理依据，越南占领南沙的既成事实将趋于长期化、法理化了。

最后，越南在南沙群岛驻扎约2500名官兵，中国在南沙礁盘仅驻有110名官兵。越南拥有足够的自卫能力。去年初越南又向南沙岛礁首次增派300名陆战队官兵。陆战队是海军进攻性兵种，被派往南沙，究竟其意何居？必然是迟早要对某个岛屿动手了。

新挑战

最后我谈谈中国在崛起过程中面临的瓶颈亦即新挑战的问题。对于这些瓶颈的阻滞作用不能低估。首先要对所谓的崛起给予一个定位。中国是联合国安理会常任理事国，是区域性核大国，又是世界工厂。在西方世界政治领袖的心目中，中国在这三个基础上的崛起，不言而喻，就是足以与美国争霸的一个超级大国了。他们认为，崛起的大国即意味着崛起的威胁。他们不在乎你崛起的手段，而在乎你崛起的后果。

这些瓶颈包括如下事项：

第一，大国崛起必须跨过国家统一这道坎

在中国实现两岸统一之前，崛起不会成为现实；而一旦两岸爆发战争，中国崛起的愿景即会受到重挫。这个愿景只有在国家和平统一的框架中才能实现。然而，断言在短期内统一在望，毕竟还不现实。

第二，水资源污染又奇缺

中国人均淡水拥有量仅是世界人均值的1/5，南北分布和季节降雨又极不平衡，水是制约中国经济持续性发展的一个瓶颈。环顾世界史，有哪个超级大国或者长期主宰某个地区霸权的强国，其70%的人口饮用水严重依赖于受到污染的地下水的？

第三，战略资源仰人鼻息

中国炼钢需要铁矿砂，过半数来自澳洲和巴西，精矿砂几乎全部购自国外；中国消耗的原油过半数购自国外。中国1/5的耕地遭到重金属污染，每年农产品进口量两、三千万吨。

第四，负面因素抵消GDP值

中国因自然灾害、事故灾害和群体性抗争事件造成的经济损失占国内生产总值的6%；由于环境污染造成的综合损失以及将用于在各城市建设治理环境污染的各种配套工程所需的款项，将占国内生产总值的10%。对国内生产总值的增长率的估计不宜盲目乐观。

第五，民众凝聚力不足

孔子权衡内乱和外患之间的关系时说过，“季氏之忧，不在颛臾，而在萧墙之内。”这句话放在今日，也是颇有启发意义的。目前中国民众“仇官、仇富”的心态在逐渐蔓延。在国内形成“上下同欲”的局面之前，欲求国家的崛起，似乎是不切实际的。

第六，大进大出格局经受不住危机检验

中国经济和战略资源对外依存度高，是制约中国崛起的一个经济层面的负面因素。繁忙的出入口对中国经济的持续发展以及国内政治稳定至关重要。在可以预期的将来，中国综合国力尚不足以支撑北京直面一场严峻的国际军事危机，无从侈谈崛起。

第七，民族冲突伤筋动骨

一旦中国爆发民族冲突，往轻处说，会牵扯国民经济发展；往重处说，难免牵连半壁江山。这个基本国情未来势必制约中国综合国力的持续壮大。

第八，周边关系难以突破

美国、苏联崛起之际，周边国家未曾给予过大的牵掣。中国的周边环境不能与此相比。一旦中国同美国的关系破裂，别说欧洲各个强国，甚至包括日本、韩国、印度、越南、俄国在内的邻国都会先后启衅，提出主权、领土等要求。即使在平静的年代，中国在崛起的过程中也难以从这些邻国寻找突破口。这又是制约中国崛起的一个不利的外部因素。

第九，来自“老大”的遏制力

近年美国在对中国交替使用遏制与接触的过程中，更加强调遏制的一面。美国怵于有朝一日中国崛起以后势必会对美国在亚太地区的军事存在构成威胁，已经开始同日本、印度、越南等国配合，逐步采取了因应措施。美国高估了中国迅速发展中的综合国力以及中国崛起以后对美国造成的不利后果。美、中关系沿着恶性方向发展，尽管不符合两国的根本利益，在主客观因素互动之下，却是很有可能出现的现象。这才是为患最烈的遏制中国崛起的不利因素。

经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.20
编辑:林密 e-mail: linmi@eeo.com.cn 美编:赵刈

南海问题中的三个层次矛盾

■ 杨希雨 / 演讲

我们现在周边面临着诸多挑战,最严峻最复杂的应该是南海问题。美国在东亚太地区军事战略中所规划的三大潜在的冲突热点,分别是朝鲜半岛、台湾海峡以及我南海,而美国认定,这三个热点中,最有可能爆发军事冲突的就是南海。

就台湾问题而言,由于近年来两岸之间广泛交流与积极互动,使得台海局势出现了带有根本意义的缓和趋势,大陆与台湾之间因"台独"而爆发战争的可能性大大降低;而朝鲜半岛问题恰恰由于南北双方以及朝美之间矛盾错综复杂,朝鲜与韩一美军事同盟之间均被牢牢绑定在"相互威慑"的对立格局下,事实上对立双方谁都没有足够资本,更没有真正准备发动全面攻击对方的战争。而南海问题则不一样,近年来越南等国利用中国的低调与克制,从军事斗争准备到法理斗争准备,从国际舆论及学术造势到通过外交渠道编织所谓"反华统一战线",可以说各种手段无所不用其极。最近越南在南海问题上开始高调,努力吸引国际社会对于南海问题的注意力,其实一点也不奇怪,这是它多年来精心准备潜心积累到现在这种程度,必然要采取的行动。而且可以这样说,目前越南所采取的行动,还只是高调行动的开始。

我们在那里的国家利益每天都在流失,先不说越南、菲律宾等国利用实际占领的地位,明目张胆采取篡改地名等行径,单单我们在该地区的油气资源损失,就相当惊人,马来西亚、越南等声索国现在每年都从南海攫取 5000 多万吨原油,差不多一个大庆油田没了。

面临着南海日益严峻的形势,我们做了什么?我想无论从策略还是战略上,我们都有值得反思的地方。

首先是从策略的角度看,南海问题上我们面临着三个层次的矛盾。

第一个层次的矛盾,是同声索国之间的矛盾。中国历来拥有对整个西沙群岛、南沙群岛的主权,而越南从 1974 年以后开始声称这两片群岛是它的,马来西亚、菲律宾、文莱等国说那里的某一部分是它的。这些国家在上世纪七十年代以前,从未对中国在南海诸岛的主权提出过异议。后来由于这里陆续发现大量油、气资源,再加上两次石油危机,因此诱发这些国家开始同中国争夺南海主权。这种争夺,是我们面临的最直接威胁我主权和国家利益的矛盾;

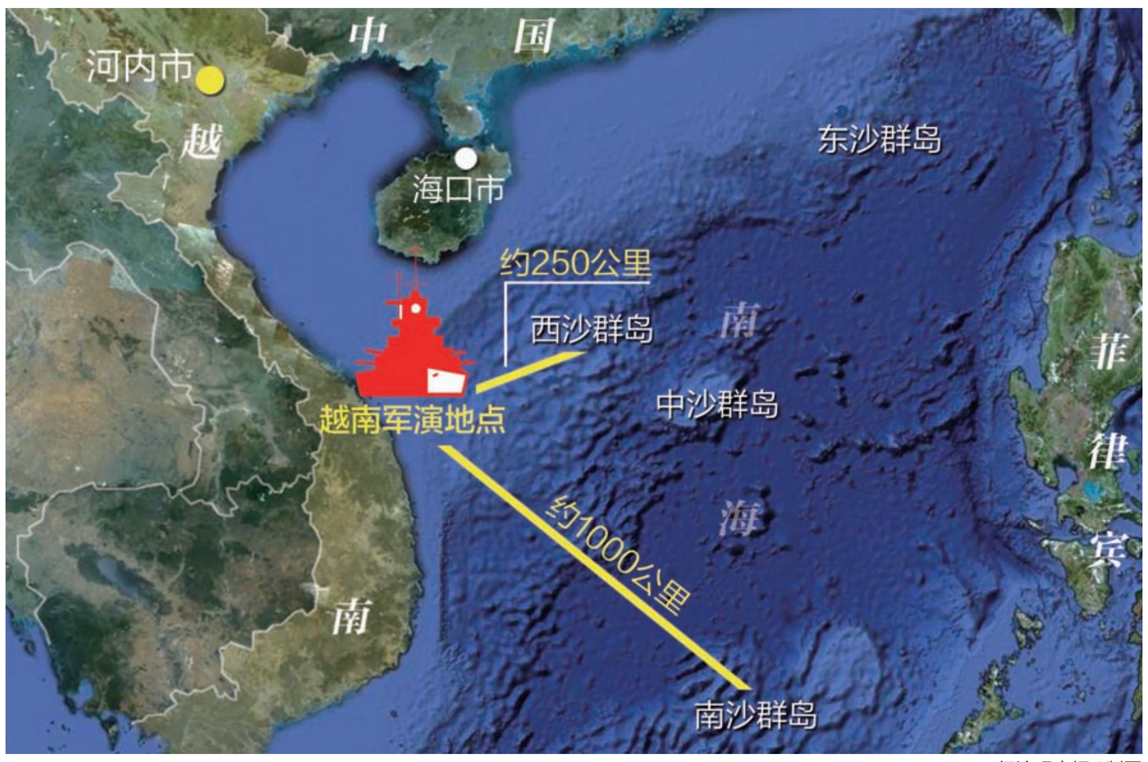
第二个层次的矛盾,是我们同美国的矛盾,也就是说南海争端当中的美国因素。这个层次的矛盾的实质,是反对外部势力插手、使南海争端更加复杂化的问题。

第三个层次的矛盾,是所谓"利益关切国",例如印尼这种对南海部分水域声称主权,以及日本、韩国、澳大利亚等这类对于南海区域国际运输通道宣称"利益相关"的国家。这个层次的矛盾,实际上是一个增信释疑的问题。因为我们同有关声索国之间的争端,从未影响过该区域国际运输通道的畅通和安全问题。

显然,在上述三个层次的矛盾中,我们应该把政策重点以及主要精力,始终放在第一个层次的矛盾上,这才是南海问题的核心;而对于第二、第三个层次的矛盾,应该低调处理,分化矛盾,增信释疑,尽量把美国以及其他国家提出的问题,同那些声索国的要求区分开来,不能用相同的办法去处理不同层次、不同性质的矛盾。

从策略上讲,我们没有对这些国家排队,特别是把美国这个原本属于第二层次矛盾的国家,摆在了我们维护南海权益斗争的首要目标。而这么做,恰恰是那些不敢同中国正面谈判的声索国最希望看到的局面。最大的问题出在去年,南海问题突然成了我们中国对外关系中的一个大问题。一些政策宣示方面的不科学、不严谨、不策略,造成了被动局面。例如,去年我们在南海发生了非军用船只相对峙的事件,这明明是中国同越南、同印尼的偶发性矛盾,结果突然成了中美之间的矛盾,这其中固然有美国极欲插手的霸权主义问题,但也不能不说有我们在政策和策略上的问题。

对于南海争端中的美国因素,我们必须从坚持政策与策略高度统一的角度,进行客观的分析。无论美国同中国在其他问题上有怎样尖锐的



经济观察报 / 制图

利益对立,但是在南海问题上,相对于越南等所谓声索国,美国没有同中国搞直接对立,没有直接抢这些岛屿,也没有直接去那里抢油。

美国在南海问题上的立场和政策是什么?上世纪 80 年代之前,它没有立场。直到里根政府时期,即上世纪 80 年代初期,随着南海声索国逐步增多,争端日益明显,美国政府推出了它的所谓"南中国海政策",基本上可以概括为两条:第一,美国对于南中国海的岛屿归属争端不持特定立场,但是美国的"航行自由",也包括飞行器飞越该海域上空的"自由",必须得到保障;第二,南中国海争端必须以和平方式解决。后来到了克林顿政府时期,美国为了在日益凸显的南海争端问题上进一步彰显美国立场,1994 年,克林顿政府把里根那两条捡起来,发表了一个包含有六点内容的立场文件,但是只是技术上的细化。

基于上述立场,美国在南海问题上多年来一直保持低姿态和不直接介入的态度。但是这个政策姿态到了去年发生了十分明显的变化。去年 7 月,美国国务卿希拉里·克林顿在越南等国的怂恿下,利用东盟地区论坛年会在南海问题上对中国突然发难,当场遭到杨洁篪外长的严辞驳斥。但是具体分析,其讲话所表述的美国立场,依然没有超出里根政府和克林顿政府所正式表达的立场。只是去年的讲话中有两个新的政策宣示值得警惕:

第一,在美国的南中国海政策方面第一摒弃了"保持低调"的政策姿态,以亚太地区事务"大佬"自居,高调宣称美国乐于推动和主持南海问题的多边谈判。第二,第一次"填补"了以往美国政府在南中国海国际水域问题上的"空白",明确宣称"(有关各方)对南中国海的合法要求只能应当依据陆地特征的合法要求"。这句话比较绕,说白了就是中国不能依据对群岛的领土要求,提出对整个南中国海"九段线"内全部海域的主权要求。

对于中国来说,必须严正对待明确反对希拉里·克林顿去年讲话释放出来的两点"新意"。但同时头脑要始终清楚和明确主要目标、主要矛盾在哪里。美国在南海争端中的对我们最关切的美国是否"选边"问题,美国迄今一直保持"不选边"立场,这一点我们必须要尽一切努力使美国保持不变。

最可怕的事情在于我们现在在把第一类国家和第二类国家往一起赶,这个时候他们结成一体,基本在南海形成一个软联盟。这种态势涉及到中国一个根本问题,就是我们的战略机遇期。

上世纪 90 年代初,一批美国战略家讲,21 世纪头 20 年是美国的战略间歇期,战略间歇期 20 年内,世界上没有能够直接挑战美国"领导地位"的大国;但是 20 年以后,世界上必然冒出一个或者数个直接从政治军事战略挑战美国的大国。因此,在"战略间歇期"内,美国必须要大力加快发展,特别是进一步拉开同其他大国的军事领先优势,以应对 20 年后的战略挑战。与此同时,中国也提出了战略机遇期的基本判断和政策思路。21 世纪头十年的实践充分表明,中国共产党关于战略机遇期的基本判断及其相关政策与策略,是完全正确并取得了重大成就的。

但是现在对于中国而言,战略机遇期的第二个十年,有一点点岌岌可危,这其中有外部因素,也有我们自己的因素。说实话,当今世界上几乎没有哪一个大国真心希望和欢迎中国迅速崛起。在这种国际环境下,更需要讲策略。很可惜,我们现在刚刚踏上崛起之路,就有些自我膨胀。我们需要总体从维护战略机遇期的高度,对我们的战略、政策、策略进行反思。

我们在战略方向上也有值得反思的地方。比如说军事建设,我们现在发展作为一个大国应该拥有的战略打击力量。但是在做大国方面,我们不仅要具有做大国的雄心壮志,更要锤炼和养成做大国的心态以及做大国的谋略。在大国问题上,我们现在发展打卫星、打航母、打巡航导弹。这些东西好不好?当然好,我们必须要发展。但是这里的"机会成本"是什么?现在周边面临这么多问题,当越南在大力发展攻击南沙、守护南沙的军事手段的时候,我们发展的重点是打卫星、打航母,打巡航导弹。如果美帝国主义干预南沙群岛争端,他派航母来参战,我们可以打航母。问题是如果攻击南沙没有卫星、没有航母、没有巡航导弹,你就这点钱,去发展打卫星,就不能充分发展保卫南沙的权益。

> 尽量把美国以及其他国家提出的问题,同那些声索国的要求区分开来,不能用相同的办法去处理不同层次、不同性质的矛盾

所以我们从战略指导思想到策略,都有值得反思的地方,就是说,以美国为主要对手,主要目标,集中一切资源做好同美国对抗的准备,这样做是否符合战略机遇期的客观规律和客观现实?这是非常值得思考的一个问题。

在南海问题上,政策措施方面也有值得反思之处。前不久,南海问题升温,因为我们渔船到南海去,人家探油我们去维权。反过来想,如果是我们的油船探油,他们去干预,谁主动?显然是我们。现在参与越南、马来西亚等盗采南海油气资源的,不乏那些在中国市场大赚其钱的跨国公司。我们应该创造一种机制,迫使那些外国公司在参与有关声索国的这些非法活动之前,必须首先仔细盘算"机会成本"和严重后果。它们要么选择合法在中国大市场大赚其钱,而抵制来自一些声索国的利诱;要么迎合声索国的非法利益而丧失中国大市场。

本来在南海争端当中,我们应该是军事外交措施以及经济措施两手都要硬,很可惜,我们现在是经济一手软,军事外交措施一手硬,但硬的还不是地方,把美国当作主要对手。软的那一手没有硬起来,我们在南海错失了将近 20 年的良机,不作为。这个期间,越南、马来西亚从几十万吨、几百万吨发展到每年开采量数以千万吨计,一个大庆油田干出来了。在南海问题上,我们现在面临最现实的问题,是勘探资源竞争。也就是说,你不能做君子,因为那些声索国不以君子之道行事。

举个例子,我们这么大一个大国求着越南、马来西亚和我们搁置争议共同开发,但是越、马从不想和我们共同开发。原因很简单,既得利益是每年上千万吨油,谁跟你共同开发?因此现在就得两手对两手,外交策略要讲,同时更重要的在于你要有行动。我们具有明显的资金优势、技术优势,如果调动起来在南沙群岛海域打出几块油气田,形势就会立即反转,不用我们央求那些所谓的声索国,他们会上杆子找你来谈"共同开发"。

所以这个事情,我们从战略、策略,乃至到实际政策都要认真反思,着眼长远,加强两手,进行统筹规划,既要加强策略和谋略,也要加强经济领域的行动。

中美安全关系谈

■ 滕建群 / 演讲

最近这段时间中美在安全领域发生一系列变化。2010 年因美国售台武器,两军关系中断,安全领域里的对话与合作也随之中断。直到今年年初胡锦涛主席访美,两军关系才慢慢得以恢复。最近比较热闹,5 月战略经济对话涉及安全问题,中国首次派出以副总长马晓天为首的军人。会谈涉及两军关系的并不是重头戏,相反,谈的比较多的是两国的安全关切,如地区安全问题被列入了中美两国合作的重要内容。

5 月,解放军总长陈炳德访美,这才真正地涉及到两军关系问题。和其他高级军领导人不同的是,陈炳德负责中国人民解放军的作战行动,所以双方也单刀直入地谈及两军间存在的分歧与合作可能。让人大开眼界的是,这次美国向中国军方开放多个我们一直想看的东西,如欧文堡国家训练中心、诺福克海军基地、空军内利斯基地和斯图尔特基地。从上世纪七八十年代开始,美国开始数字化战场和部队建设,为了验证部队编制体制、作战条令、指挥控制能力和未来战场武器装备,美国在上世纪九十年代建立起多个作战实验室,陆海空军以陆战队均有这样的实验场。欧文堡基地、内利斯基地和斯图尔特基地均承担着不同军种作战实验任务,代表了当前美军建议主要方向。美国这次大尺度地开放这些设施,连美国右翼分子都感觉不舒服,但奥巴马政府还是向中国开放了敏感军事设施。这既有美国向中国示好的一面,也有对我军近年来为美国开放包括二炮指挥所的一种回报。

美国最近向我国示好,从胡锦涛主席访美的高规格接待,到这次陈炳德访美开放这么多相对敏感的军事设施。个中原因至少有:一,两国政治关系年初以来得以恢复和发展,两国在安全领域里对话深入展开,在军事方面的交流必然顺畅许多;二,中美两国力量此消彼长,特别是经过最近十多年的发展,中国国力有了长足发展,军事能力也随之有所进步,美国开始关注中国军力发展;三,尽管采取咄咄逼人的亚太政策,但美国最根本的目的就是要维系亚太地区的稳定,美国并不愿意在这一地区看到出现冲突,甚至爆发中美两国之间的直接对抗。

我认为,中美相对稳定的安全关系还会维持一段时间。美国马上面临大选,对奥巴马来说赢得大选,要在外交上得分。失分的地方像朝鲜核问题等,他肯定不愿意去碰。从地区层面来看,美国在东北亚地区腾挪的空间非常小。美国放下身段跟中国拉近乎,表明中国因素在美国大选当中是会给奥巴马加分的。更深层次看,在双边关系中你中有我,我中有你,相互依存度大幅度提高,抗衡对谁都没有好处。在中美安全关系上,今后一段时间可能会出现一些小波折,但表面上超乎寻常的关系还会维持一段时间。

中美关系中有几个问题值得关注:

一、中美关系的亲密源于双方战略利益的重叠

奥巴马上台后调整小布什的反恐政策,特别是从 2009 年底开始加大对亚太地区的关注程度。国内有学者认为,这是美国重返亚洲。我并不这样看,美国从来没有离开过亚太地区,奥巴马只是调整了全球战略。而前不久击毙基地组织头目本·拉登,可以看作是美国反恐战争取得的成果,但这并不能从根本上彻底消除恐怖主义对世界和平与稳定带来的挑战。伊拉克和阿富汗等地区性问题仍将牵扯美国大量的外交资源。

在这方面,中美必须要处理好双边关系中的第三方因素,即夹在中美之间的朝鲜、韩国和日本的因素。在很多情况下,第三方因素会根本中美两国关系的好坏来取舍各自的对华政策。最有代表性的例证是,当日本政府得知美国要和中国建立外交关系时,它先与中国恢复了外交关系。2010 年发生在中美之间不愉快的事情,也让一些与中国有诸如海上或国土争端的国家乘机而入,甚至跳到前台与中国"叫板"。从今年初开始,由于中美两国关系的回暖,周边部分国家显然收敛了他们的锋芒。中国应继续奉行"远交近攻"的对外政策,稳定好中美关系,建立友好的睦邻关系。

二、对台军售仍是埋在中美两国关系中的"定时炸弹"

最近,美国有关方面又在吵着要向台湾出售 F-16 战斗机,确实伤害我国核心利益。美国再出售武器给台湾,中国肯定会做出一系列反应。但要不要马上中断军事交流,这倒是我们应该思考的问题。军事是国家安全的重要组成部分,相信经过去年一年的周旋,中美双方都会对中断军事交流问题做出新的思考。

从中国方面讲,我们是否可以告诉美国,你卖吧,卖给台湾手中的武器说不定用不了多久就会落入解放军手中。全球化时代呼唤更智慧的战略家,中华民族独钟谋略。当年中东地区局势紧张,苏联派出援军和送去了装备,毛泽东则下令炮击金门,美国的第七船队顺从地从中东地区赶过来"救火"。对待美国的对台军售是一盘稍费心思的棋,需要耐心和谋略,善战者会看到五步以外的棋法,而不是对方走一步,自己被动地随一步。应对美国的对台军售,中美双方都需要智慧和谋略。

三、南中国海问题将是考验中美关系的一块"试金石"

最近一段时间南中国海被炒得比较热,特别是在中越之间除了动用口水战外,双方还在南沙海区民船或武装船只有接触和摩擦。从越南方面看,其政府和军方强硬的立场除了是做给中国人看的外,还与其国内政治有关。越南的 80 后和 90 后以及他们年轻的知识分子从生下来就被灌输:中国的南沙和西沙群岛是他们的,在某些反华势力的煽动下,国内近期内对华不友好举措不断出现。而越南现政府并不从大局出发去缓解这种压力,相反站出来要与中国"不惜一切代价"相对抗,这显然是不明智之举。

中国人,善战者不言战,多年来奉行改革开放政策,改善民生和发展社会生产力是中国几代领导人的中心任务,不会因为一时一地的事件而改变这种国策。对待南海问题,中国一直保持了忍耐的姿态,并同有关国家达成了共同行动宣言在内的文件,但有关国家并没有遵守这些文件,反而加快了抢占岛礁和掠夺南海石油的步伐。这显然在冲击着中国忍耐的底线。这些国家把中国的忍耐看成了一种软弱,把搁置争议和共同开发当成搁置争议由它们来开发。

要解决南沙问题,我一直认为,我们要提高国人的海权意识。记得我们这个年纪的人在中学讲习书时,只知道"我们伟大的祖国有 960 万平方公里的国土",教科书并没有告诉我们还有 360 万平方公里的海洋国土。今天也这样,我们必须提高我们的海权意识。

> 我们只知道"我们伟大的祖国有 960 万平方公里的国土",教科书并没有告诉我们还有 360 万平方公里的海洋国土。今天也这样,我们必须提高我们的海权意识

美国去年高调介入南海问题,一些地区国家也希望倚美自重,把南沙问题国际化。中美两国在南海问题上存在分歧是现实,比方说美国担心我们控制海上航道,中国从来也没有提出这样做,中国向来反对美国对我海上抵近侦察,而美国把这种抵近侦察当成了自由航行的一部分,所以中美两国对南海的认识存在分歧,但要让美国为地区有关国家出面抗衡中国,这恐怕也只是一种幻想。

四、中国军力发展会成为中美安全关系中的一把"双刃剑"

从近年来公布的相关文件看,美国明显地加大了对中国军事力量发展走向的关注度。如 2010 年发表的《核态势评估报告》30 多次提及中国的名字,提出中国军力发展要增透明度,美国要与中国进行必要的接触。不可否认,这种关注度是与中国近年来军事现代化有关的,不论是在常规武器上,还是在核武器上,美国都担心中国向它发出挑战。在一定程度上,美国的这种关注已经变成了一种焦虑。所以美国加强同解放军的交流旨在了解中国国防现代化进程。从这个角度看,两国还存在着不信任,军事交流十分必要。

中美两军关注的另一领域是网络战和网络部队建设。前不久,国防部新闻发言人宣布,中国已拥有"蓝色网军",引起人们普遍关注。应该指出,这支部队的建立是适应了当前国际由机械化社会向信息化的转移。军事永远是对技术最敏感的社会领域,当人们的生产力发展到计算机空间时,军事肯定会跟进。

中国的网络战部队从技术层面上讲可能与美国的网络战部队没有太多的区别,都会关注网络空间的争夺,但从战略方针上看,两者不但有区别,而且这种区别是根本性的。我军网络战部队会严守"积极防御"的战略方针,它所肩负的任务是确保国家网络空间的安全,并在遭受攻击后做出必要的反击,而不是美国无处不在的先发制人性进攻。

梅花劫与几何之难

城南旧事
雷颐
中国社科院
近代史研究所研究员
leiyi5684@vip.sina.com



“过度阐释”是现在流行的学术方法和风格之一。然而，一位花卉专家曾因研究、培养梅花被“过度阐释”而遭受迫害；一位中学生曾因等分十二角被“过度阐释”入狱，遭受一场人生大灾难。荒诞年代之荒诞、可怕，确实超过人们的想象。

著名花卉专家陈俊愉1917年出身于世宦之家，1941年考取著名的金陵农学院农学研究生，专攻园艺花卉。先后受聘于金陵大学助教、四川大学、复旦大学园艺系；1947年，前往丹麦哥本哈根皇家农业大学深造，后获园艺研究部科学硕士学位。1950年，面对国内政权更迭，他谢绝了欧洲不少国家的高薪挽留，回到祖国，决心为百废待兴的国家做出自己的贡献。回国后，他先后在武汉大学、华中农学院、北京林学院教学至今。他是我国观赏园艺学的开创者和带头人，园林植物专业第一位博士生导师。陈先生成功培育了具有多种抗性的梅花、地被菊、刺玫、月季和金花茶新品种八十多个，所著《中国花经》、《中国花卉分类学》、《中国梅花品种图志》等在国际花卉园艺界产生了重大的影响。

作为园艺、花卉教授，他自然对许多花卉都有深入研究，但最专业、最权威、成就最大的还是对梅花的研究。从上世纪50年代初起，他就专注于梅花研究。为摸清我国古梅花和野生梅花资源，他的足迹遍布全国各地，写成了我国也是世界上第一部图文并茂、全面系统地介绍梅花的专著《中国梅花品种图志》。他对梅花抗寒性的研究，使原产黄河以南的梅花香飘北国。1997年，他当选为中国工程院院士，第二年又入选资深院士，又被人称为“梅花院士”。

梅花不仅给他带来了极高的荣誉，更是他生命中的一部分。然而，也正是梅花，使得他家破人亡。“文革”狂澜初起，他被当作“反动学术权威”反复批斗，有一次三天三夜连续折磨。他的一个重要罪状就是：“国民党定梅花为国花，你喜欢梅花就是喜欢国民党！”他花了二十多年心血写成的书稿，连同相关照片、资料和辛勤培育的二十多个抗寒梅花新品种，统统被抄走。更残忍的是，还强迫他亲手点火焚烧，如同杀死自己的孩子一样，这种揪心裂肺的疼痛，一般人难以想象。至今忆及此事，陈先生还痛心疾首，说那是他一生中最不能忘却，最受侮辱，最觉痛苦之事。他出身世宦之家，他母亲此时也被赶回农村，整日对着墙壁喊着他的小名——大翔，在痛苦中离开人世。而失去自由的他在第二年才被告知母亲的死讯。五个孩子中，有两个因为年龄太小，惊吓得病。原本就体弱多病的妻子在重重打击之下，终于一病不起（汤学智：“梅花院士梅花情”，2005年10月20日《社会科学报》）。

其实，当时几乎人人要背的毛泽东的著名诗词《卜算子·咏梅》不是高度赞扬梅花吗？“风雨送春归，飞雪迎春到。已是悬崖百丈冰，犹有花枝俏。俏也不争春，只把春来报。待到山花烂漫时，她在丛中笑”。在官方的权威解释，词中的“梅花”是中国共产党人的象征，表现了面对国际“帝修反”等反华势力大合唱的滚滚寒流中，中国共产党人像梅花一样凌霜傲雪，在最困难的时候看到革命高潮的到来，表现了对未来充满自信的无产阶级乐观主义精神……

> 在学术上，对“阐释”有没有边界、“过度阐释”是否合理，一直有激烈争论，这种争论无疑有重要的学术意义。但应当牢记的是，如果没有基本的人权保障，“过度阐释”可能会给“阐释对象”或曰“被阐释者”带来巨大灾难

在这种“过度阐释”中，对梅花的解读如此不同，果如罗兰·巴特所言：文本一旦产生，“作者已死”，丧失了对自己“文本”的解释权，只能任读者随心所欲地解读。对“梅花”的不同解读，说明至少在中国语境中，这种“过度阐释”很大程度也是受“权力”掌控的，或者说，阐释者往往是势利的，深知谁的“梅花”该怎样“阐释”。

陈俊愉是大学教授，是当时要打倒的“反动学术权威”，有此遭遇，在“那个年代”其实并不为奇。而正在上海育才中学上学的初中生何榕森，也因等分十二角被“过度阐释”未能逃过此劫。

“文革”时正上初中的何榕森对几何颇有兴趣，有一次看“样板戏”时见剧中国民党军帽上的帽徽图案像是平分的“十二角星”，便一直琢磨如何能平分十二角。后来拿出纸笔，在课桌上画起来。不料，一位同学发现他用蓝圆珠笔在白纸上画十二角星，便拿去交给老师说：“何榕森在画国民党党徽。”初中学生互相检举揭发，也是当时的惯例。

政治老师拿到学生检举的“证据”不敢私自处理，于是上交给校党支部书记兼校长，校长也不敢私自决定，于是立即召开紧急会议，又把“会议案”上呈公检法军管小组。何榕森先在学校被批斗，又被公检法军管小组逮捕，以“现行反革命罪”被判刑七年。一个未成年的初中生就这样被判刑，被押送到安徽某某劳改农场与成年罪犯们一起“劳改”。

儿子被判刑劳改，母亲痛不欲生，哭哭啼啼到劳改农场看望儿子，又哭哭啼啼回到上海，就此卧床不起，不久病逝。何榕森在劳改农场服刑满七年后被留场就业，直到中共十一届三中全会后，才被遣送回原籍上海报进户口就业，在一家鞋店工作。不久因肝癌病逝。直到亲人在龙华殡仪馆开追悼会时，区法院的法官和育才中学老师赶来送上花圈，并宣布“何榕森同学无罪”，予以平反（何桐森：“画国军帽徽被判入狱”，《世纪》，2006年第2期）。

在学术上，对“阐释”有没有边界，“过度阐释”是否合理，一直有激烈争论，这种争论无疑有重要的学术意义，“过度阐释”本身或有其重要意义。但应当牢记的是，如果没有基本的人权保障，“过度阐释”可能会给“阐释对象”或曰“被阐释者”带来巨大灾难。

政变的游戏规则

——辛亥革命百年系列之七

皇上走后
章敬平
法学博士
zjphhh03@gmail.com



1922：绝无仅有的胜利大罢工

上点年纪的中国人，大概都记得《毛主席去安源》。这幅被称为“开创了无产阶级美术创作新纪元”的油画作品，在“文革”当中印刷了9亿多张，贴在家家户户的炕头上。画面上，29岁的毛泽东，身穿长衫，顶着山风，手拿油纸伞，神情严峻地穿梭在翻滚的乌云中，一步一步走向山雨欲来的安源路矿。

在此之前，还有一幅油画《刘少奇与安源工人》，刻画的是刘少奇领导安源路矿大罢工的历史片段。据说，《毛主席去安源》的创作缘起，来自于江青否定刘少奇领导安源工人大罢工的史实，证明毛泽东不仅是中国农民运动的领袖，也是工人运动的领袖。

讨论艺术和政治，不是我写作本文的意旨。往事重提，是为接下来讲述安源路矿大罢工。

1921年秋天的某一天，成立不久的中国共产党，在英国议会承认工会享有合法罢工权将近100年后，在上海设立了一个公开领导工人运动的机关，时任中共湘区区委书记的毛泽东，穿着短袖衬衣，乘坐火车，奉命前往安源路矿，考察在此发动罢工、呼应粤汉铁路工人大罢工的可能性。

安源路矿，是铁路和煤矿的合称，是洋务运动的产物，洋务派引进西方先进技术在江西萍乡创办了萍乡煤矿，挖了矿就得运出去，就得建设铁路，于是就有了株萍铁路。工人超过万人的安源路矿，是1920年代中国最大的产业。

经过调研，毛泽东认定有压迫也有反抗的安源路矿，罢工的条件成熟了。嗣后，出生在安源路矿附近的李立三、在粤汉铁路工作的刘少奇，相继被派往安源路矿，奔腾的地火开始燃烧。

1922年9月14日，彪炳史册的大罢工掀开了第一页。

午夜时分，刺耳的汽笛划破夜空，罢工的信号将梦乡中的工人们一一唤醒，率先罢工的株萍铁路局火车房的工人，停开了当天的第一列火车。黎明之前，工人们像潮水一样涌出矿井，挥舞着写有“罢工”的白旗，呼喊着“罢工！罢工！”的口号。

中午，13000多名工人全面罢工，李立三、刘少奇等领导者致函地方政府和新闻媒体，告诉他们工人们为什么要罢工，工人们有什么要求。下午，奉命执行戒严任务的军队火速赶到，安源路矿顿时成为扔进一根火柴马上爆炸的火药桶。

五天过去了，这个不断升温的火药桶，在剑拔弩张的氛围中安然拆除。

五天的坚持，对于领导上万工人的中共领导人是艰难卓绝的。须知，在当时的年代，罢工是非法的。北洋政府颁发的《中华民国暂行新刑律》规定“同盟罢工者，首谋者处四年以下徒刑、拘役或三百元以下罚金，其余处拘役或三十元以下罚金”。安源路矿大罢工之前，孙中山为了支持香港海员罢工，同意大理院长在国务会议上的提议，明令取消了新刑律中罢工治罪的条文，但是，他的命令只能在他领导下的广州政府说说，对北洋政府管辖下的江西萍乡毫无作用。

在当时，地球上的政府对罢工都不怎么待见。虽说英国、法国等少数国家的工会在漫长的斗争中，用血换来了罢工权，但是罢工权成为市场经济国家普遍承认的公民权利，则是第二次世界大战以后的事。

我国宪法，在上世纪70年代曾经两次将罢工权当作一项宪法性权利黑字白纸地写了进去。80年代之后，我国人大常委会批准的《经济、社会和文化权利国际公约》，也在全球范围内肯定罢工权是一项基本权利。从法理上说，罢工侵害了法律应该保护的雇主的经济权益，然而，相对于工人的生存权，雇主的经济权益只得退而求其次。

那个时代，本来就不是什么法治时代，地方政府、戒严军队、安源路矿不可能相信罢工权是什么基本人权，他们惟一的目标就是工人复工。当然，李立三他们也不会用“罢工权是劳动权的延伸”，从法理上跟资本家讨说法。

9月18日上午，原本对立的安源路矿和全体工人分别派出代表，在地方商绅代表的调停下，签署了答应工人各项主张的协议。随后，万余名工人绕矿区游行一圈，庆祝罢工胜利。

次日，万余名工人全面复工，浩浩荡荡的安源路矿大罢工落下帷幕。

反观细节，工运领袖们处理得相当完美。比如，罢工之前，工运领袖一边与地方商绅联络，为他们事后的调停埋下伏笔，一边与黑帮势力协调，请他们关闭妓院、赌场、鸦片馆，防止抢劫等授人以柄的事情发生。

最值得一提的是，万余人的罢工中没有发生流血事件，没伤一人。此次罢工之前的香港海员罢工，引致了死伤数百人的沙田惨案，此次罢工之后的京汉铁路大罢工也遭到了血腥镇压。所以，刘少奇在《安源路矿工人俱乐部略史》中自我评价说，安源路矿大罢工的全面胜利，“是幼稚的中国劳动运动中绝无而仅有的事。”对比1922年发生的上百次罢工，这话，还真的不是吹牛。

1923：政变的游戏规则

每个时代的政治都有每个时代的游戏规则，不按规矩出牌的人，或许可以逞一时之快，却要承受一生的骂名，死后连后代都要为之蒙羞，任人笑话。1923年的曹锟就为今天的我们留下了一段笑柄。

这一年秋天的某一天，国会议员邵瑞彭，在曹锟“当选”大总统之后，向京师地方检察厅，一个类似于今天的北京市检察院的机关，控告国会议长吴景濂涉嫌大总统曹锟选举舞弊案。

曹锟是历史上声名赫赫的直系大军阀，第一次直奉战争胜利后，他威风凛凛地开进了北京城，把持了北洋政府的大权。他是个军人，在原则上排斥军人干政的民国时代，不能堂而皇之地搞军阀统治。为了“合法”地做老大，粗通文墨的曹锟走了两步棋：第一步棋，他拿黎元洪做棋子，扶持黎元洪上台，做傀儡大总统；第二步棋，逼走黎元洪，自己充当过河的卒子，一路向前，直奔大总统的位置而去。

> 不管你怎样嘲笑曹锟贿选大总统这出闹剧，你都不能否认议员、选票、依法选举在形式上得到了尊重。这是民国时代的政变者不能不遵守的游戏规则。这个游戏规则，实质是宪政的规则

毕竟是民国，张口法统闭口法统的曹锟明白：时代变了，皇帝没了，惟有通过选举，才能合法地当上大总统，君临天下。可是，选票掌握在国会议员手里，他也不能拿枪顶着议员们的脑袋给他投票。怎么办？硬的不行，来软的，给他们钱，买他们的票。买也是有讲究的，不能像菜市场的小贩，扯开嗓子喊买喊卖。想来想去，他想到“津贴”这个名目，议长3万块，副议长1万块，议员按照影响力的大小，多的6000块，少的3000块。

按照当时的法律，买卖选票是非法的，曹锟不能亲自去弄，就用重金拿下了议长吴景濂，让他充当贿选的急先锋。

吴景濂收钱之后，在北京甘石桥会所，扎下一个贿选的大本营。大选前几天，吴景濂给议员们发出通知，邀500多国会议员陆续赶到甘石桥会所。接到通知的国会议员邵瑞彭如约而至。到场后，邵瑞彭领到一张上面写着他的名字的5000块银行支票。过了几天，总统大选揭晓，将近600张选票，曹锟得票480票，合法地坐上了大总统的宝座。

邵瑞彭愤怒了，国家纲纪何在？国会尊严何在？议员人格何在？他跑到京师地方检察厅，将吴景濂发给自己的那份通知，自己收到的那张银行支票，连同控告函，一并递交上去，他说，曹锟是军人，他要去海陆军部另行起诉，现在，他要求侦查起诉，严惩议长。

邵瑞彭的控告，在曹锟控制下的北京，犹如行为艺术，很快就不了了之。

隔着历史的幕布，看待这个案子，我今天的情绪和邵瑞彭当年的情绪，同中有异：相同的是，我和他一样愤怒于选举被钱财玩弄于股掌；不同的是，我从坏事中看到好的一面，比他多了点安慰。

所谓好的一面，就是选票得到了尊重。选举，在中国，自1905年地方咨议局选举起步，到曹锟贿选，怎么说都算是新生事物。短短十几个年头，选举这个新生事物，在中国政治生活中得到了表面的尊重，就像封建社会的仁义道德，不管老爷们私底下怎样男盗女娼，桌面上谁都不敢否认仁义道德的至高无上。见不得人的时候，曹锟可以费尽心机玩弄选举，光天化日之下，他还得打着依法选举的幌子，披上合法的外衣。

这一点，我们可以从1923年10月5日总统大选那天的情景中窥见一斑：

担心出席选举大会的议员凑不足法定人数，曹锟在北京实行戒严，限制议员的自由，将他们锁定在选举会场。上午，发现不足法定人数，曹锟派发“车马费”，只要有议员出席，不管投不投票，都发大洋5000块。下午，距离法定人数还缺二十来人，曹锟的选举班底干脆来硬的，强拉议员出席投票，仍然不够，索性冒名顶替。整个选举，就是一出凑人头的闹剧。不管你怎么嘲笑这出闹剧，你都不能否定议员、选票、依法选举在形式上得到了尊重。

这就是民国时代的政变者不能不遵守的游戏规则。

这个游戏规则，实质是宪政的规则，它改变了宫廷政变的历史规律。往前追溯十来年，清王朝和之前的历代王朝，登上权力巅峰的人，不是通过王位继承，就是通过造反换天。通过收买选票再来当总统，是皇帝退位之后的新的游戏规则。过去，有枪就是草头王，现在，有选票才是大总统。

看看邵瑞彭控告之后的民间反应，我们就会觉察到，这个新的游戏规则在溥仪皇帝下台之后短短十来年，已然深入人心。在曹锟势力范围之外的华东华南，声讨贿选总统的舆论铺天盖地，安徽浙江等地的学生，将国会议员在他们当地的家给抄了，“双十节”那天，北京的总统就职大典锣鼓喧天，南方的一部分店铺白旗飘飘，不承认大总统的合法地位。

今天，我们依然不承认曹锟出任大总统的合法性，因为他破坏了公平选举的宪政规则，虽说规则在1923年的北京被他踩踏在脚下，赢得最终胜利的还是规则，否则，回望历史上的总统就职大典，我们为什么不是肃然起敬，而是哈哈一笑呢。

经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.20
编辑:杜然 e-mail: duranbj@yahoo.com.cn 美编:周青












我的七七级

——由《雪花那个飘》所想到的

■ 范玮丽 / 文

最近各大电视台热播了《雪花那个飘》。不只一个朋友来电话,询问我有没有看。我说没有,朋友便说你真应该看,因为是讲 77 级的。更热心的朋友告诉我哪个台几点播。

我是从第 12 集开始看的。不看则已,一看还被勾住了。因为它唤起了我许多久远的记忆。

我本就对文学作品中叙事的可靠性和细节的真实性比较敏感,加之有朋友说,"我们又不是 77 级的,也不知是否真实",言外之意,是要让我从"亲历者"的角度,看看这部剧是否真实。

首先,生源的复杂多样、年龄的巨大差异、读书的如饥似渴、讲课的照本宣科以及强烈的集体意识、集体荣誉等等确是如实再现了我所经历的 77 级。但剧中也有许多令我惊异、不解的细节。比如,剧中男女宿舍都异常宽敞,而且男女生可以随意进出异性宿舍,畅通无阻。也许,宁州师范学院正处在地广人稀的某座城市,所以住房条件远远高于全国平均水准,就连一个小小杂志社的编辑,都住着有客厅的套房。

我的 77 级发生在一所位于某省会城市的全国重点大学。记得我们入校时英文系 3 个班 20 多名女生全住在教学楼的一个教室;大约一学期后被"赶出"教学楼,住进"修道院"——校园旁有一座哥特式教堂,教堂带有一个平房环绕、绿树成荫的院子,我们称之为修道院。教堂是关闭的,修道院被某个工厂用作车间,似乎是文革遗留问题。因校舍紧张,学校收回了几间平房做女生宿舍,于是英文系 20 多名女生住进了一大一小两间平房。房间终日绿荫蔽日,阴暗潮湿,但大家读书心切,天天泡在教室、图书馆、阅览室,似乎对"暗无天日"的宿舍不太介意。现在回想起来,修道院的环境是幽静深邃的。当时我们尚未接触到哥特文学或哥特式建筑,不然一定会引发无数遐想。

许是第二年,我们终于搬进了宿舍楼,分住两间,各有七八套上下铺;而且盥洗室、厕所都在楼内,生活方便了许多。大约最后一年,新建的宿舍楼竣工,我们搬进宽敞明亮的新楼,6 人一间,4 套上下铺,留出两张床位放衣箱书籍杂物。共用的桌子让暖瓶、饭盒、搪瓷杯碗等日用品满满占据,根本无法用作书桌。宁州师范学院的宿舍宽敞,房间里摆得下多张书桌,女生宿舍甚至有阳台,可以晾晒衣服,着实令人羡慕。即便以今天的标准,大概也算条件优越了。

我们的男生宿舍位于校园外,虽然与教授楼、外国专家楼比邻,但也绝对是拥挤不堪。我只记得有一次或两次走进过男生宿舍,还是在假期,除了拥挤和臭袜子味之外,我没有任何其他记忆。女生宿舍楼绝对是男生的禁区,所以我对《雪》剧中男生可任意进出女生宿舍大惑不解。为了不失偏颇,我特意询问了在其他城市上学的 77、78 级朋友,她们也都认为当时男生是绝对不允许进出女生宿舍的。

同电视剧一样,我们当时谈恋爱也是违背校规的;也同剧中一样,人们照谈不误。当时文革刚结束不久,压制情感、束缚人性的寒冬刚刚在解冻,对于得以走进校园、拥抱文化的大男大女们,校规也挡不住感情的闸门。大概三年级时,校方仁慈地、也是悄悄地向 77 级宣布:鉴于 77 级年龄偏大,不再禁止大家"谈恋爱",但要注意影响(言外之意,不可带坏了年龄尚小的低年级同学),严守纪律。不可违反的纪律之一,便是不允许在校外过夜(本地学生周末除外)。后来真的有学生(恰恰是恋爱中的学生)因夜不归校而受到处分,甚至影响了毕业分配。

我有时会在星期天随男朋友回到他在城里的家,以改善一下大锅饭生活。校园位于城市的东郊,回家时他用自行车驮着我,要骑上一个多小时,还要瞪圆眼睛,密切观察四面八方,一见到警察就得噌地一下跳下车,免得被罚。就在系里开会公布了对几个同学的处分不久的一个周日,我随男朋友回家后便开始发烧,虽然去了医院,打了退烧针,却依然高烧不退。眼看夜幕降临,我浑身酸软无力,根本无法在自行车上颠簸一个多小时返校。最后,男朋友决定独自骑车回校为我请假。我昏昏沉沉地躺在他的床上,忽冷忽热,睡睡醒醒。不知过了多久,门吱呀一声,我睁开沉重的眼皮,黑暗中站着风尘仆仆的他,汗水淋淋,"假请好了",他说。这一镜头从此定格在我的记忆中,日久弥新。

毕业后由于不满意分配给我的工作,我报考了北京某学院的研究生,听说"政审"时研究生招生办到我的母校外调(不知如今是否还有"政审""外调"一说),我们当年的政治辅导员,也就是男朋友为我请假去找的老师,以我发烧未归校、星夜请病假为例,赞扬我如何遵守纪律。其实我何尝是"遵守纪律",实在是让"杀鸡儆猴"的处分给吓着了。我不知这一请假事例是否在政审中为我的录取加了分,但那定格在记忆中的一瞬却时常会唤起心中一份难以言说的柔情。我不能说它挽救了我 30 年的婚姻,但它也绝对"功不可没":每当我和他怒目相视,利言相争之时,记忆中这难忘的一瞬会唤起美好,化解怨恨。因为这一瞬中有深情,有永恒。

回到《雪花那个飘》,我不知为何宁州师范学院的学生们可以夜不归校,又逍遥"法外",比如刘翠翠、陶自然。《雪》剧中确有因违反纪律被追究的事例。同学们去英语角热切地同老外练英语,几个男生后来竟把一个叫 Charlie 的老外请到了宿舍并留宿,触犯了"外事纪律",被政治嗅觉高的同学打小报告,告到保卫科。但几个受到牵连的同学无非被保卫科谈谈话,令写交代材料,他们则以绝食抗争,最后以喜剧收场。而在我的 77 级,触犯了"外事纪律",后果可就没有如此简单。

作为英文系,我们有外教。外教的课一反中国老师的照本宣科,往往生动、灵动、互动,深受大家喜爱。我最喜欢一位美国威斯康星大学教授朱莉娅讲授英美文学的课。中国教授讲授每一部文学名著都有一个固定的模式:社会背景,情节概述,历史意义及作者的时代局限性。是朱莉娅让我第一次明白了文学就是人学;第一次从人性的角度,而非政治的角度,去欣赏作品;第一次独立于历史意义、社会意义之外去探索人物的内心冲突,从而对文学有了一个全新的理解。而且在她的课上,大家可以见仁见智,不必对作品的理解、人物的分析达成一致;即使考试,也不只有一个标准答案。记得讨论《呼啸山庄》时,同学们对希刺克厉夫这个人物的分析争论激烈,甚至下课铃声早已响过,大家还在争论不休,意犹未尽。课余时间,也常有喜爱文学的同学去拜访朱莉娅。

暑假,朱莉娅年轻的儿子来中国访问,朱莉娅请了两个男生陪他游览名胜古迹。自然两个男生同朱莉娅的关系便密切了许多。其中一位叫武建(化名),酷爱美国文学,往往见解独到深刻,备受朱莉娅青睐。不久朱莉娅任教期满,即将回国,大家都依依不舍,许多同学前去拜访道别。我也同男朋友去她的外国专家宿舍话别,朱莉娅送我们各自一本书留作纪念。我得到的是《曼斯菲尔德短篇小说集》,男朋友的是《爱丽丝漫游奇遇记》,朱莉娅在扉页上写了祝福的话语(可惜书不在手边,记忆又不争气,无法再现朱莉娅原话)。这是我所拥有的第一本英文原版书,真是如获至宝,分外珍惜。许多年后,我在美国定居,有了自己的书房和丰富的藏书。一次回国探亲,在母亲的家里意外发现了朱莉娅送我的《曼斯菲尔德短篇小说集》,没想到它竟是如此不起眼的一本平装旧书,书页泛黄,书角磨损,书脊也已开裂。这是在美国许多大学城里的二手书店 5 美分、10 美分就可以买到的旧书。但它于我确是无价的,它所珍藏的记忆是那样美好。

> "77 级"已经成为一个符号——它标志着一个时代的结束,也标志着一个时代的开始。它涵括许许多多的故事,它们既是个人的,又是时代的、民族的。我相信,每个故事都可以是一本书

据说朱莉娅原计划把她带到中国的书最后都捐给学校,然而后来她把所有的书都给了许多喜爱文学的同学作为留念,这使校方大为不满。武建则三次报考美国文学专业的研究生(本校的、外校的,地方的和北京的)均未被录取。我研究生毕业后参加过一次美国文学的学术会议,偶遇一位社科院的美国文学专家,谈起我的母校,他便问,你认识武建吗? 当然了,我的同学啊,我说。他究竟犯了什么错误? 他问。没听说他犯错误啊,我一脸茫然。于是,专家告诉我武建报考他的研究生,初试、复试皆很出色,然而政审时我的母校有关人员一再坚持武建"道德败坏",与外教"关系暧昧",不可录取。我这时才恍然大悟,难怪武建屡考屡败。一个有才气的文学青年,就这样断送了他的文学梦。武建现定居德国,从商。现今社会重商轻文,不知命运的如此安排于武建是幸,还是不幸? 据说官方对他的"判决"是违反了不可单独会面外教的外事纪律。

此外,《雪》剧中的 77 级同学们与我的 77 级相比似乎不够成熟。徐文丽因害怕朗诵比赛不能夺标装病,后又差点临阵逃脱;陶自然对爱情穷追不舍,咄咄逼人,甚至私自配了李阔家里的钥匙。前者未免太小儿科,后者则忒大无畏,都有些不近情理。我们当年也有歌咏比赛,歌曲从《长征组歌》到《音乐之声》中的"Doe, Ray, Me",从《山丹丹开花红艳艳》到《我的太阳》,大家不管台前台后,都为了集体的荣誉尽心尽力,似乎没有人把个人的胜负看得高于一切。各种艺术活动,如柴可夫斯基的弦乐四重奏《如歌的行板》,英文版的话剧《罗密欧与朱丽叶》等等都凝聚着集体的力量。所以我觉得我们比《雪》剧中的同学们成熟、含蓄、深沉。剧中那些小肚鸡肠的恩恩怨怨、背地里的小动作、恶搞等,倒很像我的中学时代下乡学农、工厂学工时的经历。大学里的农村同学,可能在生活习惯、个人卫生方面最受到非议,但并没有集"农民意识"及其各种弊病于一身。当然,文学需要概括,文学需要升华,文学需要典型化,但这些必须植根于细节的真实与人物性格的深层挖掘。

当然,我们也有我们的问题,套用我们当年分析文学作品的"公式",应该是我们的"时代局限性"。我们有过集体出游时一部分人掩护另一部分人逃火车票;更多的利害冲突则在毕业前夕凸显,有为毕业分配讨好有关老师"走后门"的;有借用学生党支部的权力企图"公报私仇"的。当然正义与私利展开了激烈的斗争,若细细道来,足可以发展成又一部电视连续剧。

该剧最后对爱情的"升华"也颇有些人工雕琢。一是石捧玉当年泅水偷渡香港,后生死未卜、音信全无的男朋友奇迹般地于毕业前夕从海外归来;多少年的等待、思念与信守终于有了回报;二是有纨绔子弟之称的冷雪松苦苦追求诗人徐文丽,后者虽从最初对他的反感讨厌到慢慢穿过表象发现了他的品质,对他有了朋友般的好感,但还是拒绝了他的求爱(尚不说冷雪松手持玫瑰,单腿跪地,道出了"我爱你"是否大大地超前了 77 级的时代);但最后编导们让冷雪松路遇失火,英勇救人导致自己严重烧伤;徐文丽在冷雪松毁了容、残了身之后义无反顾地爱上了他,而冷雪松为了徐文丽的幸福也无私地回避了苦苦追求的爱情等等。不难看出,《雪》剧想要讴歌颂扬的价值观和爱情观,我也绝对举双手赞同。但从文学的角度审视,这样的结尾未免有说教之嫌。

全剧是在"77 级万岁!"的口号中结束的。同学们拍了毕业照,学生站在后两排,老师们前排就座。赵长天按下自拍快门,跑步加入同学们的行列,然后喊出"77 级万岁"的口号。接下来是一个个特写镜头,伴随着"77 级万岁"的口号,从学生到老师,都在高喊。

虽然我断然想不到这样一个口号,但作为 77 级的一员,也毕竟有点激动。这是在"毛主席万岁!"的口号声中长大的一代、成人的一代。从"毛主席万岁!"到"77 级万岁!"是时代的进步,也包含着历史的辛酸。作为 77 级的一员,我也有些骄傲,毕竟"77 级"已经成为一个符号——它标志着一个时代的结束,也标志着一个时代的开始。它涵括许许多多的故事,它们既是个人的,又是时代的、民族的。我相信,每个故事都可以是一本书。

俄国历史上的“第三种知识分子”及其社会实践(下)

■ 金雁 / 文

1917 年 2 月:再度成为革命的合作者

1914 年第一次世界大战爆发,战争给本来就腐朽不堪、只体现“警察职能”的国家机构带来深重的负担和巨大的压力,在和平年代极端反感自治局“蚕食”政府权力的“官本位制”的政府行政机关这时不得不向自治局求助,已经承担了相当部分政府职能的地方自治机构趁势“坐大”,成为俄国名正言顺的“第二政府”,它们利用自己广泛的动员能力为前线提供大量的人力物力保障,在积极为战争提供服务的同时也利用这个难得的扩展机会,乘机与政府“抢夺天下”进而取而代之,因此被人们誉为俄国在一战中的“中流砥柱”。在战争时期自治局及时提出很多具有积极意义的社会建议,如召开职工代表大会、成立合法的工会、成立全俄性的民间组织,在 1905 年革命中最有影响的工人组织——“彼得堡企业工人大会”就是 1904 年在市杜马和地方自治局的倡议下组成的,以至于到后来沙皇意识到“自治机构将成为瓦解专制体制的心腹大患”时,“第三种力量”已形成尾大不掉之势。

虽然这些“实证主义者”在其社会活动阶段不问主义,多干实事,但自治局工作者当中具有“左派的革命情结”的人并不在少数,他们进入“第三种人”的行列实属无奈,本来就有退而求其次的不得已成分,一旦情况允许他们便要超越原来的“渐进”设定和不拘泥于“小事原则”,要表现出“激进和革命”的本能,随时准备完成“七十年代人”没有完成的理想。19 世纪末自由主义活动家彼得·罗凯维奇和自由派记者在莫斯科召开有 40 人参加的地方自治代表大会,会上就有人提议建立秘密组织与沙皇进行斗争,与此同时地方自治机关中的自由主义者成立了“反对派同盟”,该组织后来改称为“地方联合会”。他们在国外所办的《自由言论》杂志成为地方联合会的机关刊物。实际上这时“第三种人”的行动已经成为反沙皇革命运动的组成部分。

对体制内保守势力和不思改革的失望导致自由主义发生了变化,原来一些属于自由主义温和派人士,到 20 世纪初逐渐激进起来,比如“国家学派”的代表人物齐契林原来一直因为具有浓厚的“国家主义”而受到革命派的谴责,可是就在他临去世前的一段时期,就连《俄国共产党宣言》的起草者司徒卢威都称他从“强有力政权的支持者”变为了“俄国专制主义和特权阶层不调和的敌人”。1901-1911 年这十年间因恐怖活动被杀的有 1.7 万人,其中有大部分是国家公职人员,虽然在政治上“第三种知识分子”与“革命者”之间存在着矛盾和行为方式上的不认同,但是他们始终把对方看成是同盟者,例如自由派学者,1883-1902 年曾负责管理大臣委员会事务的库洛姆金就曾经明确指出:“我们和革命者之间不存在真正的对抗”。他们尽可能地在政治诉讼中为“革命党人”提供保护,拒绝在杜马讲坛上谴责其行为。由于城市杜马的“左倾化”,它“被一种易怒的、缺乏忍耐力的政党政治的氛围所笼罩,并预示经常性斗争的不可避免”。战争过程中政府机构的无作为,反对派利用一切机会鞭笞皇权政府,使其合法性丧失殆尽,最终导致了二月革命的爆发。

1917 年二月革命后“第三种知识分子”和地方自治运动曾有过几个月的最辉煌时期。地方自治联合会主席李沃夫当选为临时政府总理,原来沙皇政府省、县两级官员因为沙皇时期的“政治污点”被民众所抛弃,地方自治局由于半个世纪的基层工作经验的“实践积累”,赢得良好口碑和“人脉”资源,很快成为组织性最好、最有基础的政府人选。他们一套人马有两个招牌,以民间自治机构的名义担负起了政府工作的重担,成为各地实际上的临时政府。自治局人士欢呼“迂回道路”、“曲线救国”终获成功,他们顺理成章、兵不血刃地从沙皇政府中


恰亚诺夫

接管了政权,半个世纪的辛苦总算没有白费。

自治机构在二月革命后立即进行了民主改革。3 月 2 日革命成功,沙皇退位,临时政府成立,3 月 3 日自治局工作者就在发表的第一份宣言中称,要以“普遍、直接、平等和秘密投票的方式进行市杜马和地方自治会的选举”,为此后进行的全俄“立宪会议选举”进行实际操练。很快选举工作就在 43 个省、456 个县、9305 个乡大力展开。在最后选出的 30 万个乡议员中,社会革命党控制的农民代表占了绝大多数。乡自治会选举后又进行了县、省的自治会选举,全国共选出 23551 名县议员,构建起了完善的民主地方权力基层组织。3 月 5 日临时政府正式宣布,各省县地方自治会议主席是临时政府委任的全权代表,统管地方事务。这样,主要由“第三种知识分子”主导的地方自治机构就正式成为了新生的民主俄罗斯的基层政权。

从“不够民主”到因“民主”获罪:自治局工作者的厄运

但是好景不长,布尔什维克的崛起很快结束了地方自治的辉煌。

继承民粹派革命党传统的布尔什维克虽然原本与“第三种人”并非一路,在理论上也多有批评,但在二月革命前的专制时代,它作为反对派实际上也从地方自治运动约束专制、扩大自由、开拓社会公共空间的活动中受益。而且正如 1905 年以后布尔什维克实际上一直参加杜马选举一样,它也参与自治局的活动。“自治局工作者”中虽然自由主义、民粹主义是主流,但也有若干马克思主义者乃至布尔什维克(如 А.И.赫里亚谢娃等)。在 1917 年 2—10 月期间,布尔什维克基本上是为拆临时政府的台而不遗余力地鼓吹群众性“大民主”,在基层拥有民主权威的自治机构也是他们要争取的讲坛。当时他们对“自治局民主”基本上是肯定的,但认为还不够,应当尽快选举出完全正规的民主议会,即立宪会议。如托洛茨基说,地方自治局尽管也有其民主形式,依靠的是松散的选举人群,但是它表达的是“昨天的人民群众的状态”,可以说人民并没有给它“委托书”,所以全民投票选出的立宪会议要比地方自治会议民主得多,要更具有代表性。

对体制内保守势力和不思改革的失望导致自由主义发生了变化,原来一些属于自由主义温和派人士,到 20 世纪初逐渐激进起来

但是十月武装夺权后,布尔什维克就开始搞“专政”了。尤其是 1918 年 1 月他们在自己掌权后组织的立宪会议选举中惨败后便立刻变脸,以暴力驱散了立宪会议。从此开始了“专政革命”镇压“民主反革命”,或按列宁的说法即“苏维埃政权反对‘普遍、直接、平等、秘密的’选举的斗争”过程。地方自治机构原来的缺点是“不如立宪会议民主”,而现在越民主越“反革命”,最民主的立宪会议自然最“反革命”,不那么民主的地方自治机构也不能再存在,但不同于职业“反革命”的立宪会议活动家,自治机构中的技术专家还是可用的——这就是新政权对自治局工作者的基本态度。

当时由于绝大多数地方自治委员会承认临时政府的合法性而与苏维埃处于对立关系,而且一些自治机构还成立了“拯救祖国和革命委员会”与苏维埃展开夺权斗争,1917 年底苏维埃政权决定重拳出击这些“拒不归顺”的地方组织。布尔什维克在通告中称,“所有自治机关及其成员以口头或书面形式发表反苏维埃言论者一律逮捕,并交付革命法庭定罪”。1918 年 1 月苏维埃第三次代表大会批准《被剥削劳动人民权力宣言》,其中规定,“政权应当完全由苏维埃掌握”,一切以选举作为借口的各级组织均不具有合法性,各地的自治委员会机构统统被苏维埃政府取缔。俄国的“第三种知识分子”与地方自治局同呼吸共命运、经历了半个世纪的发展历程就此结束了。他们的实践活动本来可以为俄国的发展道路提供一种既不同于传统治理也不同于革命后的苏维埃模式的“第三条道路”,但是俄国革命埋葬了一切探索的途径,“第三种知识分子”与“地方自治”运动的实践都以悲剧命运告终。

新经济政策时期的“回光返照”

内战结束以后,各级社会组织都被纳入到统一的国家机器中,而不能具有自治的社会功能,由国家主宰小共同体和个人的局面远远超过了沙皇时期。1922 年苏维埃政权颁布了一系列法令和法规,委托内务人民委员会对社会组织重新进行登记——内务人民委员会成为社会组织的监察机关,并逐步形成了对社会组织的监督控制机制。内务人民委员会对社会组织的行政监督的内容事无巨细,同时,监督的机关也越来越多——苏共、共青团、苏维埃、工会等都对民间的社会组织有控制权。结果,除去工、青、妇这些党的外围组织以外,其他试图建立旨在实现社会利益的非共产党的任何机构都被禁止。

1922-1928 年,内务人民委员会禁止了几乎所有原来独立的全国性社会组织的活动。1927 年在苏联内务部登记的约 7000 家全国性的所谓群众组织已经完全没有自治组织的任何要义,甚至连“拉普”那样意识形态极端正统、只是成员有点同仁结社性质的组织也被取缔。此后苏俄的“群众组织”和革命前的社会组织性质已经完全不同了,只不过变成了苏维埃国家机器上的衍生品。它们都是“国字号”的变种或是文化娱乐之类无关紧要的团体。这些组织缺乏任何社会积极性和自主能动性,这种团体也是一种垂直型的隶属结构,而不能有横向的组织联动。虽然苏联历届宪法都保留了“结社自由”的条款,但那都是装饰性的词语,独立的社会组织根本不能发展,因为苏联宪法第 126 条明确规定,苏共是一切社团的领导核心。“第三种人”和自治局工作者半个世纪的努力就这样付之东流了,曾经已经初见端倪的社会基层自治和公民社会面貌戛然而止。

但是在 20 年代新经济政策期间,他们曾经有过一个昙花一现的“回光返照”。“十月革命”胜利后,俄国不仅仍是农民国家,而且由于第一次世界大战、内战和饥荒,大批的工人返回农村,在战前最好时候俄国大型工业的雇佣工人也超不过 300 万,到内战结束的时候,只有 1/3 的工人还被雇佣。就是这些人中大部分也由于工厂开工不足而无所事事,成为领取救济金的穷人。只有农民是作为一个社会阶层完整地保留下来,而且由于工人返回农村,农民比重大增。另外,革命不仅消灭了地主,打击了富农,使农村中农化,加之对斯托雷平改革的反动,农民又回到古老的村社自然经济中,战时共产主义阶段认为需要取缔市场、抑制商品货币关系的发展,使货币的使用量极度萎缩到战前的 1/70。布尔什维克尽管在理论上不满意村社,但是为了抑制农村的自发势力一直实行“反对独立农庄化”的政策,企图把全国变成全俄规模的重分土地公社,这种政治经济氛围有利于“第三种知识分子 - 社会学工作者”的再度活跃,因为他们过去在村社农业中对土地整理、社区组织等事务是真正的专家。在既摧毁了斯托雷平式资本主义农业又没能建立社会主义集体农庄、只有传统村社一枝独秀的情况下,当局还是有赖于他们的。

十月革命后大批的自治局工作者脱离原来的组织,为苏维埃政府服务。但是他们的“实证”理念并没有随之改变。此时自由主义已成“昨日黄花”而迅速凋零,“不问主义只干实事”的观念再度浮现,民粹主义价值观又一度占上风。他们认为十月革命的意义只在于从斯托雷平式的不公正改革下挽救了农村公社,为实现“村社社会主义”创造了条件,而且革命后为了抑制农村自发势力,苏维埃政权在集体化条件成熟之前,采取了“把村社放在第一位”的政策,这些政策也为这些曾经的民粹派所拥护。因此革命后“第三种人”又一度相当活跃,在群众中、学术界乃至党政机构都有一定影响。当时有那么几年,只要不涉及政治,在学术领域民粹主义宣传也是合法的。由原来的自治局工作者和以拥护苏维埃政权为前提的民粹派合流形成了所谓的“新民粹派”。这其中以恰亚诺夫的“农民—社会组织者”最为著名。

“第三种人”的终结与“历史的回声”

但和此前的“第三种知识分子”最大的不同在于,十月革命后的“新民粹派”已不是独立的政治派别,也没有独立的组织活动,在政治上是完全依附于苏维埃政府的,它只是一种思想学术和具体事务上的流派。但是这种状况也没有持续几年,很快便被斯大林的社会改造浪潮吞噬。1929 年,党外经济学家比较集中的财政部和农业部开始清洗,1930 年,在由新经济政策向斯大林模式的“大转变”和全盘集体化运动的高潮中,苏联宣布破获了一个“反革命地下党”——“劳动农民党”,新民粹主义的主要代表人物均在其中。恰亚诺夫等 15 名学者在没有公开审判的情况下死于非命。至此,“第三种意义上的知识分子”在俄国的试验不仅彻底失败,他们的个人生命也悲惨地结束了。

从严格意义上说,这种“实践”的知识分子,已经脱离了“为思想而生存、以对抗政府为主要目的”的俄国传统的知识分子含义,成为一种近似于现在“法团主义”(corporatism)的存在或具有 NGO 组织的某些活动模式。在 1930 年“新民粹派”被处决之后,俄国传统意义上的知识分子群体就不复存在了,标榜独立于“政府与革命政党”之外的“第三种人”也统统被纳入苏维埃国家体制。只是到 20 世纪 70 年代俄国持不同政见运动兴起以后,俄罗斯大地上才又出现了以索尔仁尼琴为代表的“新斯拉夫主义”、麦德韦杰夫为代表的“社会民主主义”和以萨哈罗夫为代表的自由主义的反对派知识分子群体。

总体而言,苏联剧变以后流亡在外的别尔嘉耶夫等人以及索尔仁尼琴基本上继承的是贵族知识分子的传统。在“剧变”前后,俄罗斯社会与思想界对从平民知识分子—民粹派—列宁主义的这一传承进行了越来越多的反思,自由主义则一度成为主流后又因经济转轨中的挫折而再度衰落。而“第三种知识分子”则因为政治倾向模糊能为各方所容,并且因做了大量“实事”而获得好评。剧变以后回国的索尔仁尼琴就注意到与这种传统的对接,他呼吁俄国知识分子重新掀起做“具体实际工作”的“第三种人”浪潮,并且他自己还创办了一份“地方自治通报”的杂志。目前从投身政治的“顾问”和政府谋士以及科技工作者分化出来的“第三种知识分子—社会学工作者”近年来与世界非政府组织接轨,又以更广泛、更多样的形式活跃起来,他们从理论资源的汲取中和实际操作上也越来越多地关注到一百多年前的“第三种知识分子”及其社会实践。

(作者为中国政法大学教授,本文在发表时删去注释若干)





经济观察报 The Economic Observer << 2011.06.20
编辑:杜然 e-mail:duranbj@yahoo.com.cn 美编:周青

李光耀的谢幕

■ 李翔 / 文

我曾远远地见过李光耀一面。那是在他每周例行的中文课后，他推着自己的太太在公园散步。4 年后，也就是 2010 年的 10 月份，他的太太去世。让西方人（也包括一些东方人）感到匪夷所思的是，李光耀在私生活方面秉持着极好的个人道德，他是个高度自律的东方丈夫，是一个重视家庭胜过个人欲望的儒家信徒。当然，也会有人争辩说这跟道德无关，不过，如果考虑到前任国际货币基金组织总裁多米尼克·斯特劳斯－卡恩最近的性丑闻以及随后媒体对权力精英们在私生活上的鄙夷，你得承认这是个惊人的成就。

“李光耀另一个值得注意的观点是，他全盘谴责一个会被与女人不检点行为所绊倒的领袖。他本身与女性的公开行为以及态度显然没有任何争议。从来没有绯闻。他本身的著作中揭示他对母亲的近乎崇拜，以及对妻子永恒不变的爱。”美国记者汤姆·普雷特在《李光耀对话录》中说。不过此处是为了嘲讽比尔·克林顿。普雷特戏称克林顿为“魅力机器”。

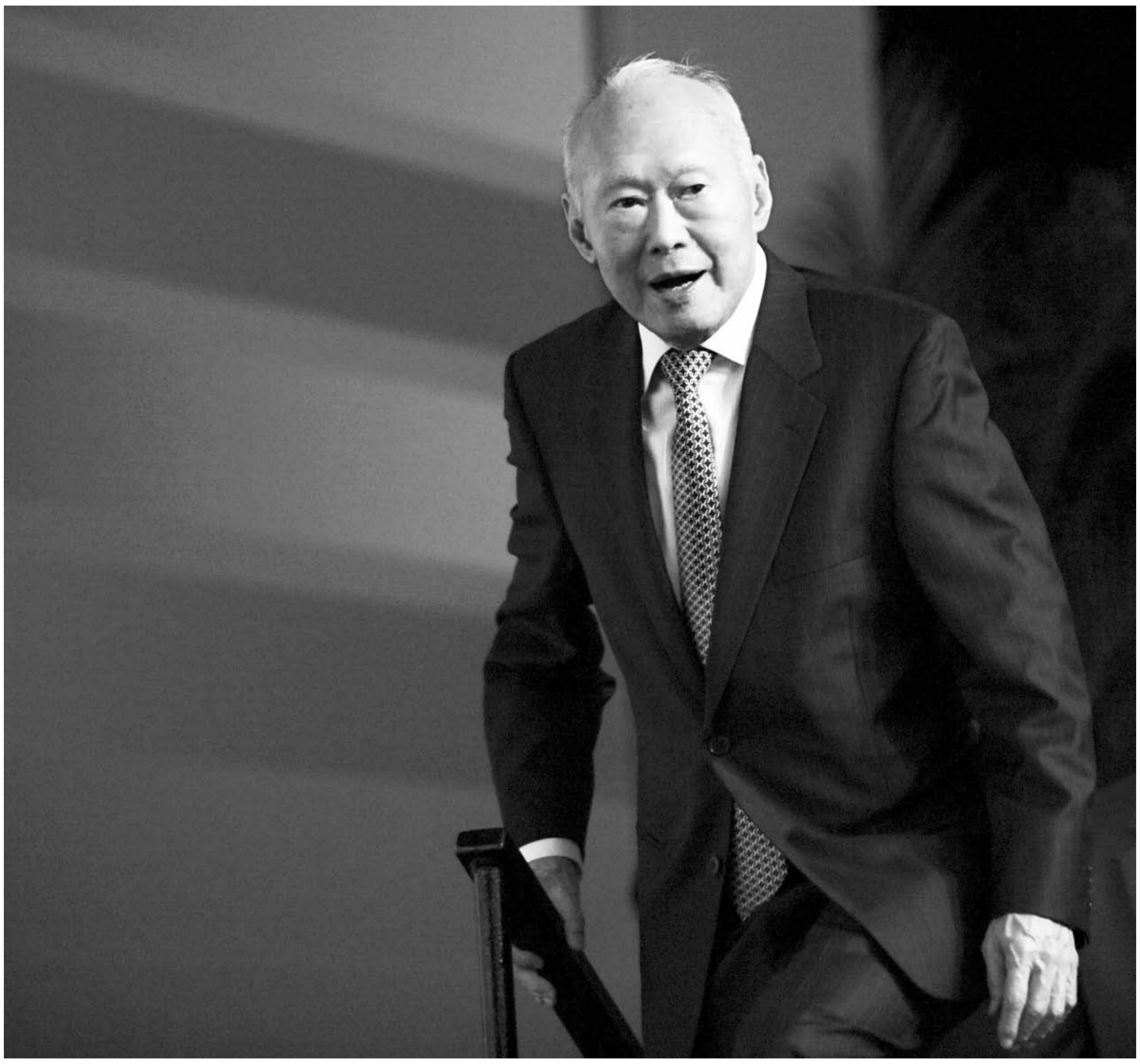
在那之前我的同事发了一份冗长的传真到李光耀的办公室，大约一周后的早上我们接到一个谨慎的回复：资政决定不接受你们的采访。那是 2006 年，他已经担任了长达 16 年的资政。他一手挑选的总理吴作栋也已经在两年前卸任，同样获得了资政的职务。新加坡的治理权成功地交给了他的儿子李显龙。但很显然，李光耀的声音仍然回荡在新加坡。我们所见到的新加坡人谨慎地传播着关于他的政治笑话。而且，即使是这些笑话中也蕴含着对李光耀的赞美。即使在出版后近 10 年，他的两卷本回忆录在新加坡的 PageOne 书店中仍然摆放在畅销书书架上。当时的新加坡国立大学校长施春风和新加坡（也是亚洲）最重要的知识分子之一马凯硕都在公开的言谈中奉他为导师。人们无从想象李光耀会有退休的一天。到新加坡的所有人都想见他。他的资政办公室被各种请求接见、交谈和采访等包围着。当然，事实上所有人都有隐退的一日，即便很少人能抵挡住长居权力中心的诱惑。5 月 14 日，李光耀和他的门生吴作栋发表联合声明称：“是时候让年轻一代推动新加坡在更加困难和复杂的情况下向前了。”

普雷特提到一则流行的笑话，笑话说新加坡的今日有赖于“圣父、圣子和圣吴”。但是他没有勇气当着 86 岁（2009 年接受普雷特访问时的年龄）的李光耀说出这则笑话。是李光耀率先开始谈论他的成功之道的。“当我在 50 年代出来竞选，胜出，带领新加坡加入马来西亚，然后又退出，我就必须为他们承担这个责任。我们必须让独立后的新加坡取得成功。”

“这项任务实在是太艰辛了。”李光耀说。在他成功之后，他认为自己的下一个成功是寻找到了合适的接班人。我们在他的第二卷回忆录中可以看到他是多么谨慎地来挑选自己的接班者，他说，那是因为他看到了邓小平在挑选继任者上的失败——在接受普雷特的采访时，他并没有因为这项失败而对邓有所不逊，他仍然坚持说，邓小平是他所见过的最伟大的人物。当他在 1990 年决定辞去总理职务时，“我的下一个任务是寻找一个可以维持这个系统的接班人。一旦这个系统崩坍，我的努力就功亏一篑。”

他挑选了吴作栋，“圣吴”，“我在背后指导他，教他如何做出改变……在六个月内，三位部长由于不喜欢他的作风而离职。我劝他们收回请辞。”在他看来，“吴作栋的成功意味着我已经成功，不只是他成功而已。”接下来，在做了 14 年的总理之后，吴作栋“决定帮助我的儿子成功”。

在隐退之前他亲眼目睹了一个“划时代”和“具有标志性意义”的大选。他在声明中说：“在具有分水岭意义的选举后，我们决定离开内阁，让更年轻的内阁成员团队联系并接触年轻一代，塑造新加坡的未来。”新一代的力量他已经见识过。在选战中，24 岁的国民团结党候选人佘雪玲超越了李光耀——对，正是国父和其回忆录一直摆在新加坡书店畅销书专柜中的李光耀，成为新加坡政治人物在 Facebook 中被关注最多的人。的确，这个 24 岁的年轻人没有经历过日本殖民、没有带领新加坡人实现从一个孤立无援的小岛到一个发达国家的丰功伟绩，也不认识那些全世界最显赫的政治人物。不过，这里是 Facebook，不是某一个其记者排着队等候采访李光耀的出版物或电视台。人民行动党取得的选举成绩放在任何一个民主国家中都值得其领导人高兴，但是如果考虑到它在新加坡独立后漫长的岁月中始终没被挑战过，输掉一个选区和国会 87 个席位中的 6 个，就不是什么值得炫耀的成绩了。



87 岁的李光耀必定会作为众多政治人物的行为榜样存在于世界历史上

IC/ 供图

> 美国记者汤姆·普雷特称这位当时86岁的新加坡国父为“狐狸”。这是他用以赛亚·柏林划分俄罗斯知识分子的方法来划分政治人物。狐狸知道所有事情；而刺猬只精通一事。李光耀是只老狐狸，行事时甚至没有具体指导原则，而只是随机应变

作为一名尚在人世的最杰出的现实主义者——普雷特称李光耀为“当代马基亚维利”，早年还有人称他为亚洲的基辛格，李光耀对此应不会有什么意外之感。“任何制度都得不时检讨。没有一项制度可长久执行。情况会改变。而一些制度的弱点被人过度利用，你必须检讨。你不能说这是长久有效的普遍原则。”在普雷特的《李光耀对话录》中，86 岁的新加坡内阁资政如此说。说这话时，只需要再等一年多，李光耀就能看到他所称的“具有分水岭意义的选举”。在这次大选中，李显龙已经表现出了他的检讨之法。他因为父亲所说的话向选民们道歉。国父在见媒体时称那些投票支持反对党的选民们有 5 年时间“要度过和忏悔”，这句秉持李光耀一贯精英姿态的话激起了年轻人的强烈反感，他们在互联网上留言，戏谑说如果自己投票给人民行动党，那就有一生的时间“要度过和忏悔”。他的儿子李显龙请人们原谅父亲一贯的直言，并且说现在的执政者不能再像父亲那样独断专行：“选民给我们的信息是要政府采取适合新时代的治国态度和做法……我们很清楚地听到了你们的心声。”

当然，2009 年汤姆·普雷特在新加坡为了准备他的亚洲巨人系列图书而给李光耀做访问时，他并不能预知新加坡发生的这种变化。有人甚至称这次选举带来的变化是告别新加坡此前的治理模式。

普雷特是带着西方媒体人看待新加坡的典型目光来访问李光耀的：他将李光耀视为亚洲巨人，是将一个城市国家改头换面的杰出领导者和创造了一个类似于乌托邦的国家的高明管理者。另外一种典型目光的代表是普雷特在访问中提到的已经过世的名专栏作家萨菲尔。他反感李光耀的行事方式，以狐疑的目光打量新加坡的治理模式，极端时他称李光耀是“东南亚的小希特勒”，温和时也认为李光耀是个危险人物，而且是个教导共产主义中国如何做事的危险人物。新加坡对口香糖的禁止，用古老野蛮的鞭刑来对待贩毒者和吸毒者，以及政府在说什么能做什么不能做时的决绝，李光耀对媒体和言论自由的态度都让西方人在打量他时，内心清楚这个说一口流利英式英语的黄种人并不是西方式民主自由的奉行者。而另外一些人则对新加坡的井井有条与秩序惊人羡慕不已，认为在必要和能给公众带来利益时来一些李光耀式的威权也不错。他们已经受够了自己的政治领袖，认为他们无能、缺乏智慧和决断力——不过这也是生活在民主社会中的人对政治领袖们的通常看法。

“财政稳定，金融繁荣；国际机场就像一个炫丽多彩的电影场景；国内的基础设施足以让有‘海湾明珠’之称的迪拜感到妒忌；95％的国民居者有其屋；华丽的购物广场可媲美电视剧‘比弗利山庄 90210’；这里的公共学校办得比美国还出色，学生数理成绩比日本还优秀”，更别提它处处一尘不染、治安良好还不堵车，政府高效且廉洁，所有这些都让受够了民主弊端的西方人羡慕。李光耀给予普雷特的特殊照顾也让这位知名媒体人更加对这位“亚洲巨人”有好感。随着李光耀的年龄增长，采访他变得越来越困难，而普雷特还能拿到独家的长时间专访。当然，在两次谈话的间歇，他也会有这种担心，即自己对李光耀是不是过于友好——在媒体这个行当，规律是你越是苛刻，越是摆出一副不友善的面孔，你的同行和读者也就越会赞美你的批评性。

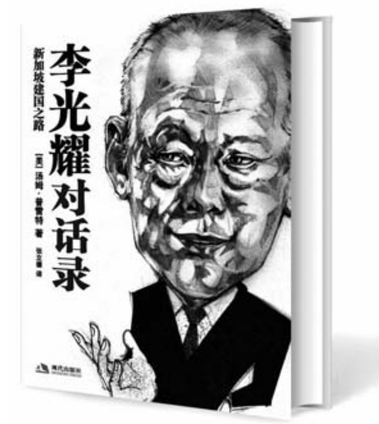
不过这种感觉也只是稍纵即逝。“如果你强迫这位非常有自信（有时太容易恼怒）的人物回答问题，访谈就会栽跟头，对谁都没好处。冷淡的气氛无益于热情的表达。”普雷特对自己说。更何况他本质上还是个真心诚意的李光耀的赞美者。即使是在他使用“马基亚维利式的”、“现代的霍布斯式”的这些词组时，他也在试图表达对李光耀的赞赏。

他称这位当时 86 岁的新加坡国父为“狐狸”。这是他用以赛亚·柏林划分俄罗斯知识分子的方法来划分政治人物。狐狸知道所有事情；而刺猬只精通一事。李光耀是只老狐狸，行事时甚至没有具体指导原则，而只是随机应变，“你可以说我是功利主义者。我只对可以行得通的有兴趣”；“我的指导原则是什么？在面对困境，重大问题或各种矛盾时，若我提出的解决方案无效，我会检视我还有哪些替代选择。我会选择一个成功率比较高的方案，但是一旦失败，我还有其他方法。”

正是这种价值观让他成为最好的中国观察者。在 1989 年之后很长一段时间，西方政治家通过李光耀的眼睛来理解中国。他不相信不通过牺牲就能达到目的，也不相信为了达到目的就只能采用某种特定手段。这种功利主义让他在看待中国时分外实际，而不至于受到意识形态的影响。这使他在很多西方人看来有些站在中国这一边说话，1989 年之后他就坚持说中国还会回到改革与开放的道路上。他也是邓小平的崇拜者。“我会说最伟大的是邓小平。在他的那个时代，你需要的是一位有能力说服和镇住他的保守派同僚的伟人，并对他们宣布：我们必须往不同的方向前进。”但是在很多中国人看来，他似乎又对中国不大友好。在最近出版的一本采访集中，李光耀说，以美国主导的世界格局对新加坡来说是最好的局面，“他们（中国）说不称霸。如果你不准备称霸，为什么老告诉全世界自己不要成为霸权？”

尼克松曾经在自己的一本回忆录中说，如果不是因为生在新加坡，李光耀可能会成为一个更加重要的政治领袖。是这艘船本身的容量限制船长获取更加辉煌的成就。马来西亚的前首相马哈蒂尔说，李光耀“曾有抱负成为整个马来西亚的首相”。不过当时的首相东姑毅然决定让新加坡独立。当李光耀向他的同事和人民们宣布新加坡独立的消息时，泪流满面——至今在新加坡《联合早报》的展览室内仍摆放着这张照片。而在他回忆录的第一页，李光耀就说：“1965 年 8 月 9 日不是什么值得庆祝的日子。我们从没争取新加坡独立。”马哈蒂尔，李光耀的老对手和新加坡独立之前在大马国会的同事说，“李光耀比新加坡来得有影响力。对李光耀来说，新加坡太小，不足以让他发挥‘巨大’的才华。”

李光耀携吴作栋的主动隐退，是否表明这位亚洲最有影响力的政治家之一存有和当年蒋经国同样的想法，即在自己的身后仍然留存一种不完美的政治制度是政治家的耻辱，我们无从知晓。现在也很难判断，新加坡刚刚过去的出人意料的大选是否表明李光耀所成功实践的、对亚洲和超出亚洲范围内的威权国家颇具吸引力的治理模式已经过时？这种治理模式成功混合了政府的威权、执政党不可撼动的地位、高速的经济发展、全球一流的金融和商业环境及良好的社会治理。唯一可以确定的是，87 岁的李光耀必定会作为众多政治人物的行为榜样存在于世界历史上。他的实用主义和功利主义，他对地缘政治的认知和对权谋的熟练使用，他如何捕捉到机会让自己的国家得利，这对任何政治家而言都是颇有教益的一课。



《李光耀对话录》
（美）汤姆·普雷特 / 著 张立德 / 译
现代出版社
2011 年 3 月 35 元



《李光耀回忆录：经济腾飞路》
李光耀 / 著
外文出版社
2001 年 1 月 29 元

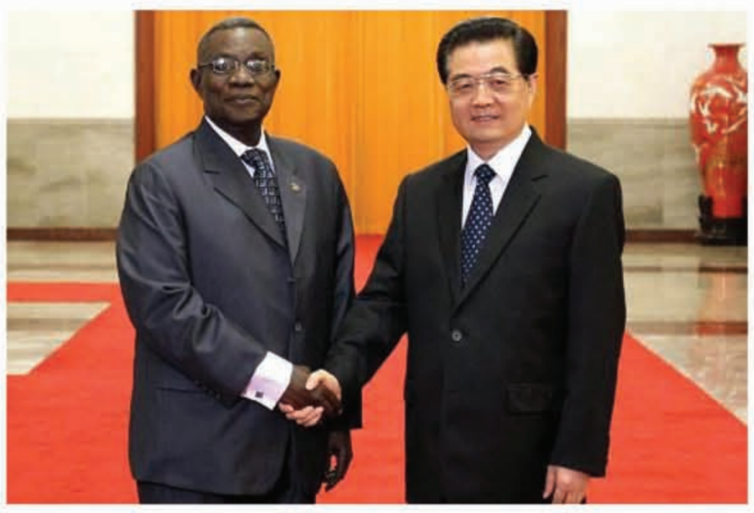
《李光耀回忆录：风雨独立路》
李光耀 / 著
外文出版社
1998 年 10 月 24.80 元

Ghana Special Report



加纳专题报道

加纳刚刚庆祝完与中国建交50周年，这是加纳意义非凡的一年。1957年，加纳合并英国殖民地“黄金海岸”和英国托管的“多哥”，成为撒哈拉以南第一个获得独立的非洲殖民国家。2009年初，约翰·阿塔·米尔斯(John Atta Mills)总统通过和平权利交接后上台，成为加纳国家元首。事实上，加纳被认为是一个和平稳定的非洲国家，也是非洲西部较为繁荣的国家。2010年，尽管全球经济衰退，加纳的GDP增长约为4.7%。



加纳长期以来蕴藏着丰富的自然资源（尤其是黄金），并且农业基础雄厚，蕴含着广阔的投资机会。加纳是非洲大陆继南非之后的第二大黄金出口国，也是世界上继科特迪瓦之后的第二大可可出口国，而且很快就有可能赶超科特迪瓦。2007年，加纳近海发现大型油气田（特别是朱比利油田），该国于2010年底开始石油生产，成为重要的石油生产国。初期产量约为每天12万桶，并且计划三年内产量翻番，这将使加纳成为非洲撒哈拉以南的第七大石油生产国。其他重要资源包括木材、金枪鱼、铝矾土、铝、锰矿和钻石。

中国一直是加纳非常重要的贸易伙伴，2009年16.8%的进口产品来自中国。2010年，胡锦涛主席和米尔斯总统会面庆祝建交50周年后，两国友好关系又向前迈出了一大步。两国签署了超过130亿美元的优惠贷款协议，用于发展加纳的铁路、公路、能源基础设施和其他经济领域。这笔巨额贷款协议显示出中加双方的高度互信，以及加纳经济的未来潜力。



与加纳著名投资银行 IC Securities 常务董事的对话

加纳已多次向世界证明，这里是西非地区和平、稳定、安全和商业透明的典范，是开展贸易的理想之地。即使与非洲其他地区相比，加纳的发展也倍受瞩目。

加纳成为IC Securities的理想所在地，这是一家从事银行投资、基金管理及证券经纪的公司，由拥有多年海外经验的非洲人在伦敦创办。后来，创办者将公司迁回非洲，专门为到非洲开展商贸和投资的外国机构提供咨询服务。IC Securities参与了中加以及中非之间数次重大贸易往来，并将业务稳步扩展到非洲地区的五个国家。

常务董事David Awuah-Darko先生表示：“公司业务着眼于非洲，目前已经在科特迪瓦、加纳、尼日利亚、肯尼亚和乌干达五国设有分支机构。公司希望在未来3至5年内，将业务拓展到12至15个非洲国家，这是我们的主要发展目标：但在进行全面扩展前，我们更希望在目前已开展业务的国家加大投入。”

他继续说道：“公司95%的收益来自与外国机构间的业务往来。放眼全球是我们的整体理念。从根本上说，我们的业务主要是帮助外国机构在非洲开展投资。为什么要选择我们？因为我们拥有高效的执行力，公司大部分专业人员曾供职于华尔街或伦敦金融机构，接受过良好的专业训练。这是我们公司的基因构成，这些海外归来的非洲青年都曾在伦敦或华尔街工作过3至10年，现在负责公司各个部门的运营。在伦敦，我们为很多非洲客户提供企业融资咨询服务，后来我们觉得应该回到非洲大陆，这样才能深入了解非洲的实际情况，为客户提供优质的服务。”

icsecurities
fulfilling aspirations

凭借国际化的背景、专业服务及良好口碑，IC Securities在许多大型交易和业务活动中处于关键核心位置。Darko对公司的三大业务领域做了说明：“我们是基金管理公司，业务范围涵盖整个非洲大陆，客户主要是公司机构。我们是投资银行，向有意来非洲投资的公司提供金融咨询。我们目前正在为全球领先的棕榈油加工企业Wilmar提供咨询服务，Wilmar是新加坡证券交易所的第二大上市公司，他们在加纳设立种植园，并在加纳证券交易所上市。目前，我们还为Tullow Oil提供咨询服务，建议其在加纳二级证券交易所上市；Tullow Oil是加纳Jubilee大油田的开采商，我们是他们的独家顾问。”

他继续说道：“我刚从北京回来，这次行程的主要目的是讨论加纳大型金融机构与中国公司的长期合作关系。中加双方目前已达成了谅解备忘录。中国公司目前已在加纳的工业和基础设施领域开展业务，我们希望为他们提供一些服务，以促进他们在加纳的业务发展。”

- 为什么 IC Securities 会被选中？是什么让 IC Securities 在竞争中脱颖而出？

Awuah-Darko向我们作出了详细解释：“首先也是最重要的一点就是执行力和保密性，这是我们的标志；我们提供的服务与华尔街或伦敦的水准相同，这是因为我们的员工具有高水平的素质。我认为客户获得服务的渠道和客户关系同样非常重要，在这些方面，我们一直是公开透明的。我们在整个非洲大陆都有非常强大的关系网络。我们为外国机构提供咨询服务，并且拥有健全的关系网络，可以帮助开拓多种渠道；就这方面而言，在整个业界，可能只有两到三家公司是我们比较强劲的竞争对手。我们的员工年轻、充满活力，这也是整个公司的一大优势；如果您想要迅速扭转局面，产生立竿见影的效果，你会发现我们公司的执行力和服务是本地区非常出众的。我们的核心优势是：虽然我们是一家本地公司，但我们的员工在国外专业环境中受到良好的训练，所以我们很了解如何根据当地实际情况，在有限的条件下满足外国客户的期望，这正是我们想要架起的桥梁。”

IC Securities还在其他国家开展业务。Awuah-Darko继续谈到：“作为一家专门服务于特定类型客户的投资银行，除了我们擅长的领域，我们还有能力和业务关系帮助客户在高增长非洲市场开展业务，这点也非常重要。”

“例如，我们正着手与中国的一家基金管理公司洽谈创立非官方的中非机会基金（China-Africa Opportunities Fund）的事宜，这是一种可私募或公开募集的股权基金，将募集到的股权资本以债权形式投资给有潜力的上市或非上市公司。但目前这类投资遇到瓶颈，因为大部分中国资金都是债权形式，而非洲并没有足够的股权资本以支持如此庞大的债权。因此我们目前正在进行初步洽谈，以期建立一个这样的基金，我们称之为‘中非机会基金’。”

- 中非之间未来的商业发展潜力如何？

Awuah-Darko表示：“通过最近的北京之行，我认为与中国的合作是IC Securities在2011年公司整体层面上的首要发展目标。我们正在进一步加深与中国的关系，争取更多的中国和亚洲业务。至于具体的措施，我们非常乐于和中国企业开展合作，签订谅解备忘录或进行其他合作创业项目，为他们提供优质的服务，尤其是银行投资和基金管理领域。如果需要设立当地办事处，与当地或中国企业开展合作，我们也十分愿意。我们认为中非之间拥有广阔的发展空间，值得不遗余力地开拓。”

“单就中加关系而言，中国政府承诺给我们的基础设施贷款几乎相当于加纳全国的GDP。这意义非常重大：如果从宏观层面考虑，任何一家加纳企业，下一个分支机构都应该在设在中国。”

“我认为中加之间的前景广阔，发展平台稳固，除了政府合作外，还应有更多私营部门的合作，因为归根结底，政府层面的合作只是搭建了平台，而真正的合作需要私营部门在此基础上展开。”

- 投资加纳的潜力何在？

Awuah-Darko表示：“我们对加纳充满信心。在发现石油资源以前，加纳的经济以每年4-7%的速度增长。过去15年，加纳的消费阶层和中产阶级成倍增长。加纳拥有稳定的根基，我称之为‘稳定股利’。因此，我们对加纳非常有信心，当包括中国在内的外国资本开始增加，这里会变成投资的热土。”

他继续说道：“过去10年来，稳定带来的好处显而易见。现在，本地资本和长期在外资本重新投资回加纳，以前这些都是外逃资本，或安放在瑞士银行里。您可以亲眼见证这个国家所有新奇的变化，虽然起点很低，但长期稳定、本地投资信心大增、资本大量回潮，一切都表明这里对外商投资极具吸引力。”

www.icsecurities.com

加纳顶级律师事务所，专注于国际业务及公司事务领域

加纳是非洲最安全稳定、透明度最高的国家之一，但即使如此，外国投资者要想成功开展投资项目，从时间和资金的投入中获益，必须寻求当地最好的法律援助——在任何国家经商都必须遵循这一原则。

S. Kwami Tetteh先生是加纳极富声望的著名律师，其名下的Tetteh & Company律师事务所已开始承接更多来自中国企业的业务。Tetteh & Company律师事务所成立于1966年，为北美、欧洲、澳洲企业和一些亚洲企业提供服务，积累了丰富的经验和深厚的专业知识，擅长为国际客户提供经营方向指导，并全面满足国际企业或投资者的各项需求。

在加纳多个大型企业合并交易以及外国企业大规模进驻加纳市场的活动中，Tetteh & Company律师事务所都提供了相应的法律服务。Tetteh曾于2004年作为加纳方的外聘法律顾问，参与了南非大型矿产企业AngloGold（当时是世界第二大金矿开采企业）与加纳Ashanti Goldfields的合并案，两家企业合并成立了AngloGold Ashanti金矿公司。

Tetteh先生在介绍其他主要业务活动时表示：“此外，各地办事处还参与了多笔投资交易，帮助外国投资者来加纳经商。美国Millicom公司旗下大型移动通讯运营商Tigo（Millicom现于斯堪的纳维亚上市）就是我们帮助组建的，这是加纳第一家移动通讯公司。我们为各种类型的企业提供法律服务，上面说的只是其中一个例子。”

他继续补充道：“我们也与石油天然气和矿产公司打交道。一家在挪威和其他多个国家开展业务的跨国石油钻探企业希望在加纳从事石油勘探和生产业务，作为法律顾问，我们与该公司的财务人员共同处理交易事宜。此外，我们还与加拿大的一家矿产公司有合作。”

Tetteh先生担任加纳律师协会主席一职，已任满三届，现已接受协会请求，继任第四届主席。他获奖无数，其中包括加纳政府颁发的年度个人纳税大户称号以及来自他大学母校和律师协会的诸多荣誉。

他这样评价与中国企业的合作：“我认为我们有条件为中国企业提供良好的服务。我们接触过大量想来加纳经商的外来投资者，清楚了解这些投资者的担忧和顾虑所在。我们了解投资者可能遇到的问题，也知道如何应对和克服这些问题，让投资者毫无后顾之忧。我们不会为投资者提供不合理的建议，然后抱歉地对他们说：‘对不起，我们不知道会发生这样的事。’我们能够清楚地预见事态发展方向，并提出应对之策。”

Tetteh先生指出，现在正是来加纳投资的大好时机。“我认为现在是投资的黄金时期，因为加纳已充分意识到本国自然资源的潜力。现在和过去完全不一样了，我们清楚地认识到自己拥有的矿产资源。我们期望有合作伙伴能够开采这些资源，过去这是梦想，现在已成为现实。我们已经发现了石油，而这还不是我们仅有的石油资源。因此，我们有充分理由邀请中国投资者前往加纳，共同促进加纳的经济发展。加纳欢迎世界各地的合作伙伴前来投资，我们敞开怀抱迎接他们的到来。”

“我们希望为促进中加贸易合作尽自己的绵薄之力。两国关系的发展是加纳人民的殷切期盼……”

Tetteh & Company律师事务所
联系电话：+233 302 662 117



作为全球第二大可可生产国，加纳是首选的可可投资地

加纳是全球第二大可可（巧克力主要成分）生产国，其成功之处和各种潜力值得关注。说它成功，这是因为加纳的可可产业是公认的亮点：历史悠久、发展强劲，是主要的经济支柱；加纳可可以上乘品质和顶级价格闻名于世。

另一方面，加纳可可产业潜力巨大，通过简单投资和创新即可享受丰厚的收益。同时，由于可可大多用于出口，因此还存在很多具有前景的本土增值加工环节。

科特迪瓦（象牙海岸）东邻加纳，其可可产量位居全球首位，但近年来局势动荡，而与之毗邻的加纳数十年来政局稳定，这为加纳可可产业的发展再助一臂之力。加纳是非洲地区和平、稳定、安全和商业透明的典范，这无疑可以吸引外商直接投资——美国大型食品公司嘉吉 (Cargill) 正是看中这些优势，不久前刚在加纳投资 500 万美元开设可可加工厂。

随着中国消费者口味的不断变化，对国际化食品的需求也日益增长，如由可可粉制成的巧克力和饮料；现在，中国企业应把更多目光聚集在加纳这个全球第二及非洲最稳定的顶级可可粉生产国。根据国际可可组织 (ICO) 资料显示，全球 70% 的可可粉产自西非，而加纳是全球最稳定的可可生产中心。



潜力究竟何在？由加纳政府支持的加纳可可协会 (COCOBOD) 全面负责全国的可可管理、监督、收购及销售。协会主席 Percival Kuranchie 博士这样评论："根据可可产量以及目前的生产水平和潜力，全球只有三个区域拥有成熟繁荣的可可产业，那就是巴西、科特迪瓦和加纳。按产量计算，科特迪瓦现在是全球主要的可可产地，加纳紧随其后。加纳是真正的可可王国。"

他继续讲到："巴西的可可产业深受病虫害影响，丛枝病破坏了约 50% 的可可树。巴西曾是世界第二大可可出口国，但由于可可产量下降，而其他油类产品及农产品又大大超过可可，因此巴西可可的地位已不复存在。而科特迪瓦的政治环境变化多端，他们努力想让政局稳定，但还需要很长一段时间，而且无法预料何时冲突又起。"

"稳定的政局、成熟的可可生产技术，世界上没有哪个国家或地区可以在可可产业上与加纳抗衡。因此，鉴于加纳持续稳定的可可产量，以及和平的政治环境、成熟的生产流程和技术，加纳是您理想的投资选择。此外，众所周知，我们的可可质量上乘、价格顶级。选择投资地时，一般会偏向出产顶级可可的地方，而且还要存在相应的制度框架保证可可的质量。加纳就符合上述所有要求。"

中国企业目前鲜少涉足加纳的可可产业，Kuranchie 博士对此表示："中国的参与非常少。事实上，在 2003 年以前，中国完全没有涉足加纳的可可产业。他们从 2003 年起开始从加纳购买可可，最高的购买记录是 2007/2008 年，购买量达到 35,000 公吨。根据市场统计，这只占加纳出口可可总交易量的 1.5%。"

"2007 年，我们开始增加与中国的可可贸易；当时，中国政府和加纳政府签署了一项协议，作为 6 亿美元贷款的偿还条款之一，即如果存在差额，中国政府同意加纳以可可的出口收益进行抵消。双方签订协议后，加纳通过一家名为 JENATECH 的公司，每年以折扣价格向中国供应 8,000 公吨的非主要生长季作物。如果中国政府或公司有意继续购买，我们还能以市场价格向中国出口 30,000 公吨的主要作物。"

Kuranchie 博士接着指出了中国投资加纳的适宜之处，"在加纳可可产业的加工和增值环节，中国的技术大有用武之地。中国的技术水平和极具成本效益的技术创新都非常有名，我相信在这方面中国能在加纳取得成功。中国可以针对可可加工进行投资，甚至可以进行可可的三级加工，生产糖果和化妆品。中国的人口数量和经济增长速度令人瞩目，特别是中产阶级在不断增加，如果巧克力和其他可可产品的需求量也能持续增加，将大大促进加纳的初级产品生产。所以，这里有两个投资途径：直接投资加纳的可可加工，或者和加纳本土企业进行合作。"

Kuranchie 博士继续介绍了加纳可可产业的外商投资情况："目前落户加纳进行可可加工的外商企业共有 11 家，他们大多从事初级加工，还未涉及三级加工或成品生产。其中只有可可加工公司 (Cocoa Processing Company) 生产糖果巧克力，其他公司只做初级加工。新投资可以涉及化妆品生产等三级加工，发展空间非常广阔。"

他还表示："在可可其他副产品的生产加工方面，也有很多选择。可可是一种豆荚类作物。豆荚富含钾、钠等矿物质，是生产肥皂的绝佳原料，还可以制成有机肥料。这一用途迄今为止尚未得到开发，大部分豆荚都被丢弃。而且可可荚甚至比椰子壳更有利用价值。椰子壳非常有用，可用来制作绳索。这个发展方向很有前景，根据加纳每年可可的产量计算，可可荚的数目也非常惊人，一旦做好加工利用，必将产生巨大的经济效益。这是一片崭新的空白领域，期待中国的技术和才智能够在此充分发挥作用。"



俗话说："可可就是加纳，加纳就是可可"，这说明了可可在加纳经济中所起到的举足轻重的作用。可可是加纳的第二大外汇来源，也是众多农民及其家庭的生活来源。很多可可产品如巧克力，巧克力豆，可可粉都出现在了众多家庭，餐厅以及酒店的菜单显要位置。加纳在可可产量上仅次于科特迪瓦，但却能生产出最优质的可可豆。可可在十九世纪初期的时候进入加纳。史上记载可可首先是由荷兰的传教士带入加纳，但并未得到传播，直到 Tetteh Quarshie，一个 Accra 的 Osu 当地人，一次行至 Fernando Po，并在那里做了一个铁匠，他在 1879 年回乡的时候也带回了 Amelonado 可可豆并开始传播。他在 Akwapim Mampong 建立了农场，东部的热情农民们向他买了可可种子进行播种，渐渐又把可可的种植传播到 Akwapim Mampong 的其它区域。Tetteh Quarshie 由此成为一个著名的可可农民，他的农场也成为可可种子的供应来源，直到他于 1892 年去世。

在 Tetteh Quarshie 引进后，可可的种植逐渐进入商业层面，并蔓延到加纳的其他森林地区。现在，整个国家共有六个可可种植区：

Ashanti, Brong Ahafo, Eastern, Volta, Central 和 Western 区域。

虽然可可的果实成熟期能贯穿四季，但是通常只有两个主要的收获期，一个是在 10 月左右，可可的主要采购活动都在这期间开始。而第二大收获期始于六月。可可的收获包括从树枝上收割成熟豆荚，打破它们并从中提取从豆荚的种子，这些种子会被发酵 6 到 7 天时间，并在阳光下翻转两次，然后进行装袋和发运。

在意识到可可对加纳发展的贡献后，政府于 1947 年建立了加纳可可委员会 (COCOBOD)，作为一个负责可可产业发展的主要政府机构。

委员会宗旨：

委员会的使命是采取一切形式，通过高效和符合成本效益的方法，鼓励和促进优质可可，咖啡和酪脂树种子 (shea nut) 的生产，加工和销售。

委员会目标：

- 鼓励可可，咖啡和酪脂树种子的生产
- 启动项目以控制可可，咖啡和酪脂树种子的虫害和病害
- 以出口增值及当地消费增值为目的，从事并鼓励可可，咖啡，酪脂树种子以及可可副产品的加工。
- 承担，促进并鼓励以提高可可，咖啡，酪脂树种子和其他热带作物的质量和产量为目的科研项目。
- 规范可可，咖啡和酪脂树种子的市场。
- 确保用最合理的方式来安排可可，咖啡和酪脂树种子的采购，分级，密封和认证，销售和出口。
- 采购，销售和出口可可制品以及加纳产可可。
- 协助加纳的可可，咖啡和酪脂树种子产业的发展。

委员会功能：

COCOBOD 的职能集中在可可的生产，科研，推广，内部外部销售和质量控制等方面。这些职能可分为两个主要部分：收获前部分和收获后部分。

收获前部分：

收获前部分的职能主要由加纳可可研究所 (CRIG), 种子生产单位 (SPU)，和可可病毒控制单位 (CSSVDCU) 操作执行。主要处理可可在农场生产门级中出现的根本性问题。

收获后部门：

收获后部门的职能由质量控制部门 (QCD) 和可可营销公司 (CMC) 来进行承担。

COCOBOD 的收获后职能始于 QCD 的质量控制措施，农民必须遵守质量标准的规定以确保他们的产品能在有资质的从事国内可可营销的收购公司的收购中心被接受。

www.cocobod.gh



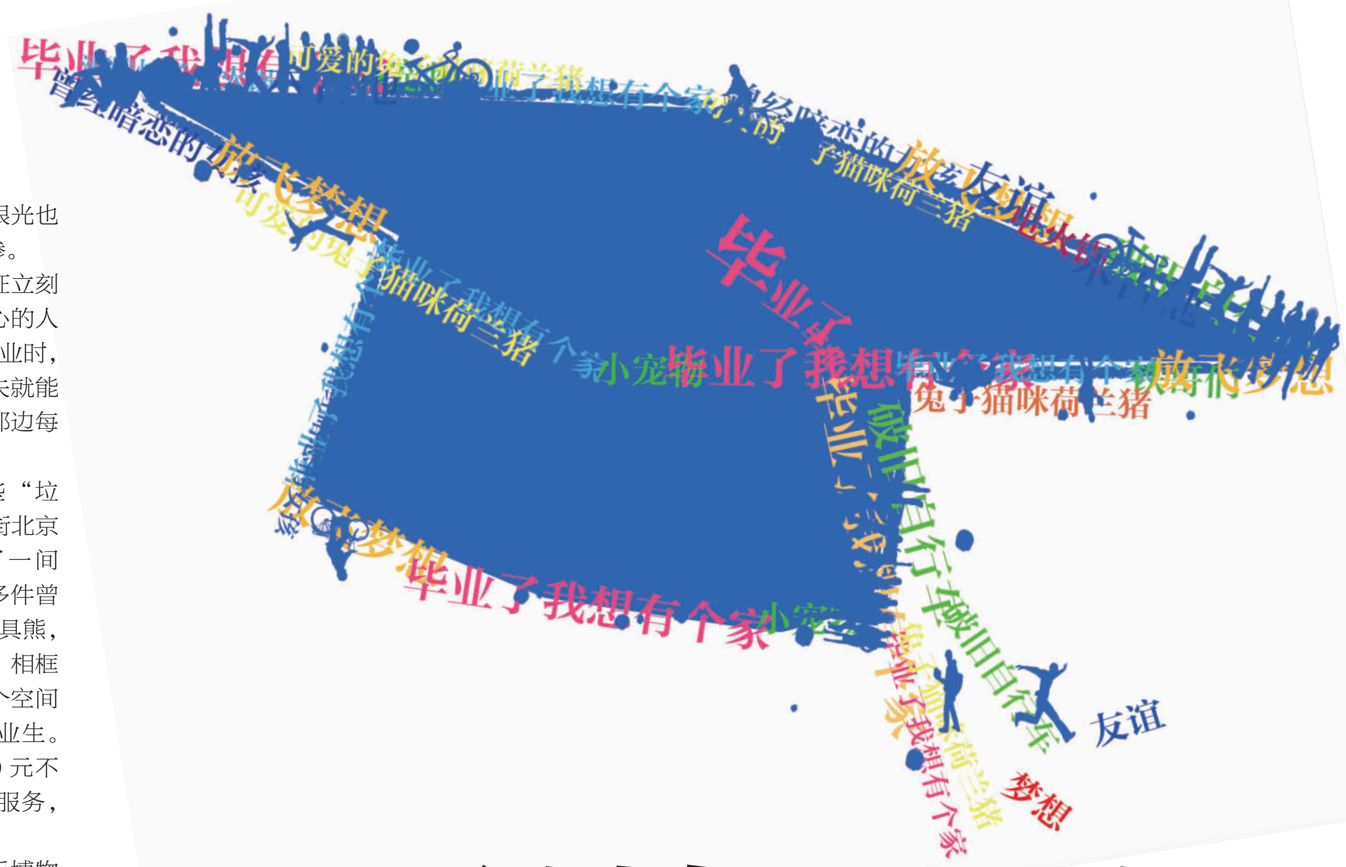


社交网站阶层化？ 54
即使在网络上，人们也总在寻找同类



编辑：刘彤 e-mail:liutong@eeo.com.cn | 美编：刘敏

小牛：成功没有捷径 55
就算从没有人看好过他们
原研哉：设计里的设计 56
这位日本中生代设计大师的首次大型个展开在北京
动手的男人最性感 58
热爱 DIY 的男人们，总拥有别样魅力



又到毕业时

■ 王隽 / 文

又到一年毕业时。

6 月 20 日，是许多大学的离校日，每年的这一天过后，整座宿舍楼都要请保洁公司来打扫，原来楼里的几位阿姨可干不了这么大的活。除了成堆的旧书和杂物，毕业还会留下什么？

恋爱“遗物”进博物馆

八九十年代的工作分配让恋人们手执一纸派遣证书在绿皮车厢前被迫分手，抱头痛哭的不在少数，信件往来几个月后，分手是大多数人的结局。当分配成了历史后，实际上也没有被迫分手这种苦情戏了。有趣的是，这像是某种心理暗示延续了下来，好像毕业是个节点，要结束的不只是大学的课业，还有大学的感情。

所以，“毕业那天就失恋”是 2000 年前后才出现的流行语。校园恋情与众不同之处，在于它产生的“信物”或者礼物都更精神化，换句话说，物质性弱很多。

我所见的多数公司男女，分手后还都理智地面保存着对方送的电子产品或者是好牌子的手袋和衣服等物，失恋那几天的确很受伤，但清醒后谁都不会和几千块的手表、项链过不去。在大学里，礼物多半是费尽心思，一旦分手也就瞬间没什么实用价值了——男生写的歌灌在卡带里，歌词幼稚极了；手织的围巾、手套很难看，多半是戴不了的；就算是买来的衣服，学生时代的眼光也会让你担心同事们会觉得寒碜。

分手后，那所谓爱的见证立刻就成了垃圾，大约只有没死心的人才会把它们收进行李箱。我毕业时，宿舍走廊的垃圾桶一天的工夫就能被毛绒玩具堆满，听说男生那边每层楼也留下不少旧吉他。

总有地方可以收留这些“垃圾”。北京的宫业龙在鼓楼大街北京国际创意设计 BICD 里开了一间“爱情银行”，里头已经有 60 多件曾经的恋爱“信物”，一米高的玩具熊，装满纸条的铁罐子，茶杯垫，相框……这些东西都可以得到一个空间寄存，其中有不少就属于毕业生。“储存费用从每月 10 元至 60 元不等，除了寄存，我还提供倾诉服务，也就是听失恋的人吐苦水。”

爱情银行不少先例。分手博物馆在国外早已开了不止一两家，从克罗地亚到柏林，再到新加坡，分手博物馆的寄存业务已经步入常态，克罗地亚的店主是一对艺术家情侣，他们还将所有的分手遗物拿到世界各地做展，希望分享失恋的痛苦，来平复失恋者的心情。

求婚大作战

新新人类的做派总是花样多。同一栋宿舍楼里，有成群结队分手的，也有牵着手一起去租房子继续谈恋爱的，还有直接在毕业之时求婚的。

中国传媒大学的毕业生马骁的求婚视频《丫溪，嫁给他吧》在网站热播，没几天工夫就拿了暴风影音等视频网站的点击量第一，在微博上被无数不相识的“老人”们转载，老婆们纷纷 @ 老公，以示不满：“在毕业这个充满压力的时刻，马骁同学还花了这么多心思求了个出其不意的婚，实在是值得广大男性同胞好好学习。”

马骁的确花了心思。有好事者替他数过，这部 7 分半钟的短片里一共出现劝马骁女友孙丫溪答应其求婚的“劝婚人士”达 99 人（包括 27 名足球队队友），除此之外，还有一个场景是在一间大教室里拍的，当时上课的学生人数无法统计，他们全部举手通过支持孙丫溪答应求婚——这算是片子里的大场面了。 ▶下转 54 版

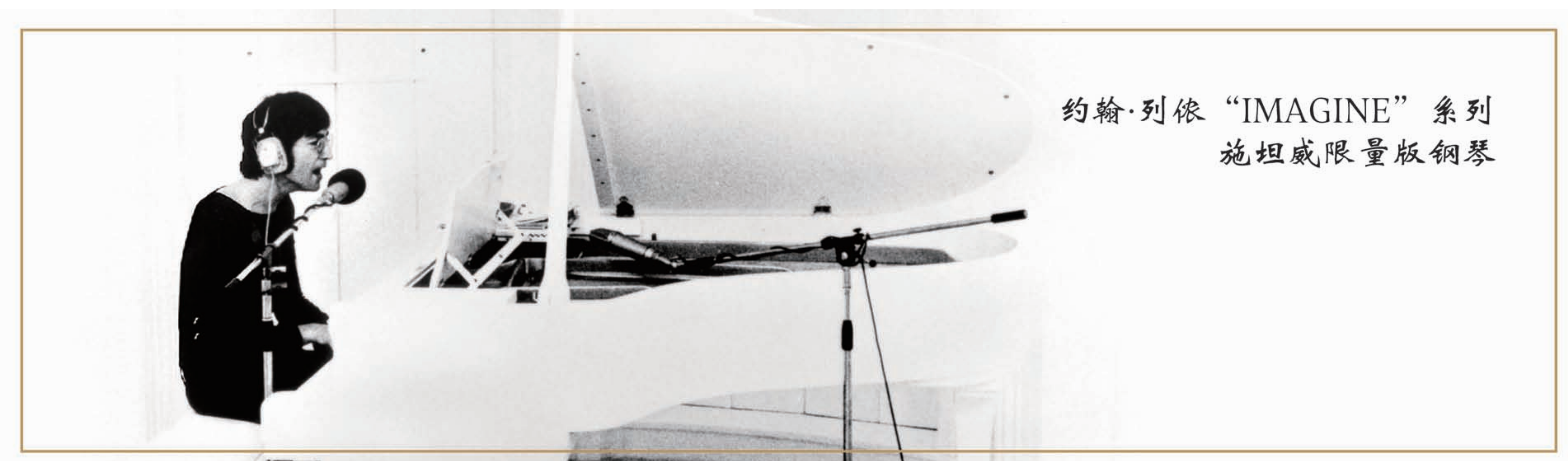
毕业杂忆

■ Edward Bruno YOU

大约九年前我大学毕业的时候，我们班是当时复旦管院那一届学生间关系最好的班级。不管是球场上还是出去活动，我们从来不排斥任何一个人。直到现在，如果有人结婚，还能见到班级中很多人聚在一起。

当年的那场散伙饭，我们是在五角场某著名火锅店吃的，究其原因，我们当时还没有今天这种求排场或者求氛围的要求，火锅是最热闹的，也能体现我们班团结一致的精神，所以，就是火锅了。吃的啥不是特别重要，但是从班长和团支书开始致辞之后，大概是一个女生突然开始哭，然后就哭成了一团。虽然我们没有著名的 97 年复旦 92-93 两届同时毕业时那么疯狂，但是复旦一贯是怀有激情的，每年大概都有通宵庆祝毕业的，砸热水瓶的，高声唱歌的，那都是小 Case。

散伙饭的哭戏是有趣的，小团体中那些要好的女生们，会拉着手一起哭；球场上，乃至一起打 CS 的哥们，则是互相拍着肩膀，互相鼓励，默默地流泪。高潮是现在已经是工商银行总行票据部某中层干部的胖子，喝醉到不行，高喊着大学四年里一直喜欢的同班女生的名字，把手伸进了热腾腾的火锅里（火灭了，尚有余温），一下子烫醒了，大叫一声“好烫”，这个小插曲也让很多人破涕为笑，我们几个和他关系好的，笑得都快肚子疼了。 ▶下转 54 版



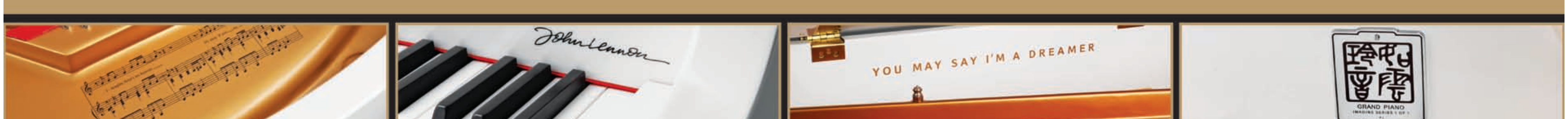


Self Portrait　Freda People　Come Together　Grand Piano

为纪念这位真正的创作天才、传奇音乐家和作曲家—— 约翰·列侬诞辰 70 周年，施坦威自豪地推出 IMAGINE 系列限量版钢琴。列侬曾在 1971 年送给他的妻子大野洋子一架白色施坦威三角钢琴作为生日礼物。IMAGINE 系列限量版钢琴就是以这架白色施坦威钢琴为原型，并融合了列侬的画作、签名、乐曲和歌词。每架钢琴上都有一个纪念印章来彰显其独特性。《Imagine》这首歌是在一架施坦威钢琴上创作完成的，现如今，这种关联又通过这款钢琴得以延续，并以此向列侬、他的音乐以及他的和平精神致敬。

每销售一台 IMAGINE 系列钢琴，施坦威公司都会将销售所得的一部分款项捐赠给 The John Lennon Educational Tour Bus (www.lennonbus.org).

如欲了解更多信息，请访问网址：www.steinway.com/Imagine



STEINWAY & SONS

施坦威钢琴（上海）有限公司 Steinway Piano (Shanghai) Co., Ltd. 咨询热线：4008207202 传真：021-58663279 www.steinway.com.cn
北京 上海 广州 香港 澳门 长春 大连 杭州 南京 青岛 沈阳 深圳 太原 武汉 厦门 中山 石家庄 西安 苏州 天津 无锡 成都



华盖创意 / 供图

即使在网络上,人们也总是在寻找同类,从最初大众社交网站的小群体,到如今细分为独立的为同一兴趣建立的网站,只能在受邀情况下加入。看来,无论是互联网还是平面媒体,未来分众才是王道。

——编者

社交网站阶层化?

■ 吴雯 / 文

社交网站的红火程度还需要我们提示吗,铺开世界地图,Facebook可以让你与地球上任何一个角落的人交谈。它建立了一个新世界,但在一统大局的扎克伯格时代之下,总有些小众的追求。

富人社交

尽管 Facebook 因为某些特殊原因迟迟未能进入中国,但这并不妨碍中国人对社交网络的热情。

王宇和他的好朋友潘滢创立的网站 P1.CN 离上市的目标还很远,P1.CN 在过去一直被定位为一个在线私人俱乐部。5 月底他们刚刚庆祝了自己网站用户突破了120 万,并且宣布将在接下来几年时间花费更多时间进攻二线市场。对于一个必须受到邀请才能注册的社交网站来说,这个数字已经相当可观。

创始人之一潘滢在两年前一次传媒会议上介绍 P1 会员最初的入会方式并不是今天的邀请入会,而是来源于线下邀请,当时 P1 的会员人数刚刚达到 50 万。最初的会员均是通过 P1 的摄影师团队在北京、上海、深圳、香港一线城市的高级购物场所寻找高消费、而且具有国际化生活方式的人群,对他们进行拍照和邀请。在接受邀请之后,这些人需要回到线上填写一系列个人信息。经过照片核实和信息审核之后,才能成为 P1.CN 会员。

这种最初发展会员的方式在所有社交网站中几乎独树一帜,很快这种"极少部分人"才能获得的荣誉引起了一些人的关注。在当时北京人均收入 3000 元左右时,这些被邀请的会员平均收入是整个北京平均收入的几倍,这帮助 P1 开启了和商场的合作之路,在网站创始之初,女性会员的比例要远远高于男性会员,他们往往能因为 P1 会员的身份拿到商场的优惠折扣。

> 在一统大局的扎克伯格时代之下,社交网站总得有些小众的追求

精准的会员让 P1.CN 也渐渐和时尚品牌建立起了良好的合作关系,也是 P1 今天引以为傲的资本,奢侈品广告也为 P1 带来了不少的收入。正是因为这一优势会员可以直接参加在以往只对媒体和 VIP 客人开放的品牌活动,让它吸引了城市里大批的时髦青年。这一特征也和其他主流社交网站有很大不同,当开心网、人人网还在利用插件游戏吸引用户时,P1.CN 在用户线下体验方面已经走在了前端。

王宇评价他的会员:"他们并不是简单的时尚爱好者。"他用数字向我举例,在 P1.CN 最受关注的栏目城市街拍中,北京三里屯地区的熟面孔占到了 30%,"他们是有消费能力的。我们上次邀请 30 位会员参加兰博基尼的活动,其中有一位活动结束后就购买了一辆。"

王宇希望说明网站吸引到的会员,都是经过精挑细选的优质客户,他们关心潮流、寻找适合自己的品牌,从某种意义上来说,他们还必须属于同样的社交圈,至少是同一阶层,邀请入会的原则为达到这样的要求提供了保证。

金融时报的记者 Kathrin Hille 把这种原则看作是中国特有的现象,她在报道中写道:"P1.CN 表明其把排他性作为一种美德。该网站的成功似乎反映了阶级社会的理念。"P1.CN 公司内部有专门负责人负责审批会员级别,年龄并不成为限制,但必须有所成就,很多铂金会员都是超级富豪。

在王宇的眼中,中国富人尤其是年轻一代的富豪,很难寻找到自己的同类。但这一群体在 P1.CN 用户里的数量比例有多大,并没有明确数据。也因此,有不少人明确质疑,中国年轻富豪们或许可以在超级跑车俱乐部里结识同伴,但是,他们有时间在社交网站上花费精力吗?在人们的既定观念中,富人们垄断的不只是钱,同样抢走的还有普通人无法拥有的社交资源。

P1 的电子杂志里的多个图片相册似乎也能印证这样的判断,在每场时尚活动中,循环出现的熟面孔多是来自于时尚媒体人和品牌公关们,搭台唱戏的与观众,总是同一批人。

富人看起来无论如何也不会成为社交网站的主流,以 P1.CN 目前受到的关注度来说,他们无须标榜富人,也无须强调自身的精英化。很显然,他们的定位更符合关注自身、渴望社交的高级白领。

请付费吧

当中国主流社交网站主要还用来娱乐之时,海外同样在流行圈子化的社交网站。几乎一半的美国白领都在 LinkedIn.com 上寻找工作,和 Facebook 一分天下。中国并不是没有商务社交型网站,天际网等几个一直慢吞吞地发展着,而 LinkedIn 不仅拥有数量众多的用户,更难得的是,当你需要最全面的服务时,你需要付费。

LinkedIn 是全球最大的职业社交网站,以高端招聘为主营模式,拥有 200 万个公司页面,73%的财富 100 强公司用过它的招聘解决方案,世界 500 强则全部是它的会员,据说,其中有 499 家是由总监及以上级别的雇员展示的。

LinkedIn 最早实行的是邀请制,即必须有朋友已经是 LinkedIn 的会员,受到朋友邀请之后才能成为其会员。入会以后,会员必须如实填写自己的商务档案,包括自己的教育经历和求职经历。用户可以建立和维护自己的朋友网络,在朋友间共享自己最新的商业或职场动态信息,同时也关注朋友们的动态与信息,在群组中共享最新的商业、职场和学习培训的资料、动态与机会。

而为了过滤无效信息,LinkedIn 设定你要向特定人群发邮件时,必须支付一笔不菲的费用,有可能要花上 50－100 美金。习惯了免费互联网产品的中国网民来说,社交网站的收费难以理解。但在 LinkedIn,付费和人才招聘服务占据了其营业收入的三分之二以上。登录这个网站页面,找不到花哨的各种组件,只有简洁的公司信息,虽然很多企业在上面进行招聘,但对于美国很多白领来说,商务交流似乎才是登录这个网站第一目的。

或许让社交网站"有用",而并不只是利用娱乐让人上瘾,才是未来吸引真正高端用户的唯一条件吧。

达人在"知乎"

■ 张妍 / 文

当面对百度之类的"机器爬虫"所提供的上万条搜索结果,寻找真正的答案似乎已经变成了一件难事。

社会化问答网站"知乎",显然在解决这个问题上具有优势。今年1 月上线的"知乎"采用邀请制,打造用户自发性质的提问和解答平台。最初,诸如李开复、蔡文胜、程苓峰这样的一大批互联网行家及媒体人士相继加入,并由他们引发了高质量的问答内容和社区氛围。

现在,你可以随时在"知乎"上发现有趣的问题与解答。比如有人会向北大副教授、同时也是一对龙凤胎的爸爸胡泳提问说,"双胞胎要求绝对公平,因此引发争执无数,怎样给孩子们足具说服力的平息理由?"更出人意料的是,诸如李海鹏、困困这样惜字如金的知名专栏作家们,居然也会在"知乎"上对"毛姆到底算不算是二流作家?"此类的问题,发表几百字、甚至上千字的回复,似乎比对经营自己的博客还有热情,并且一丝不苟。

中国版 Quora

什么样的人喜欢上"知乎"?知乎联合创始人、知乎 001 号员工周源的解答是:"具有强烈的好奇心,关注知识,热爱思考,乐于助人且愿意分享,是'知乎'用户的共同特征。"而另一位"知乎"联合创始人、创新工场分析师黄继新认为,"我们营造的是一个热爱分享、创建知识的社区。"

这与美国社交问答网站 Quora 一脉相承。2010 年 1 月,由两名 Facebook 前雇员创办的 Quora 一上线便红极一时。在那里,你可以轻易地找到《纽约时报》、《经济学人》的资深编辑、记者,以及包括马克·扎克伯格(Mark Zuckerberg)在内的那些名头极响的 IT 精英以及身价不菲的天使投资人和基金经理。这些"大佬"们耐心地在网上回应着陌生人提出的问题,而无论是问题与答案,实用价值都非常高。

这类问答网站的创办初衷是将人们头脑中的信息挖掘出来,积累成有价值的数据库。你见不到"今天汇率是多少"、"天气怎么样"之类的初级问题,而是大量的、人们关心的、却无法在互联网上找到真正答案的"疑难杂症",比如,"如何组织一次上千人的公司年会","自己在家搭建暗房是怎样的步骤",以及"如何评价一部电影的价值"。

怎么玩知乎

你大可以在"知乎"上围观诸位牛人。比如,李开复会就"如何克服上台演讲时的紧张情绪"这个问题,给你讲讲他是怎么修练成演讲达人。

还有一些问题的火爆程度会持续几个月。据说最早由一名 80 后用户抛出的问题:"假如,李开复、史玉柱、马云、马化腾、周鸿祎、李彦宏、陈天桥、丁磊、张朝阳等名人如同《Lost》情节一样坠落在荒岛上,会发生怎样的故事?"答案已经"盖了100 层高楼",其中有才网友的幻想式解答,精彩程度不亚于一部小说。

互联网评论网站 apple4us 流传着这样的"知乎非官方指南":"最好的问题是那些对你和他人都有持续性价值的问题;在评论里'盖楼'(短时间内进行密集的讨论)没有问题,但完事之后你会觉得空虚,像刚搞完一夜情;写了一个好答案则会觉得耳聪目明、精神满溢,像刚做完运动……"

"在'知乎'上,没有类似'顶'、'踩'、'mark'、'飘过'这样没有价值的跟帖。"周源说,"大多数用户都会通过缜密长久的思考,才来提出问题或解决问题。而每一位用户手中都有决定这个回答好坏的权利,点击'感谢作者'或'没有帮助'即可。"



知乎欢迎谁

尽管周源否认在刻意为"知乎"设置门槛,但事实上,自从公测上线以来,"知乎"邀请码一直"一票难求"。

创新工场投资经理张亮曾在微博上呼吁网友提出好问题,有创新意义的问题作者将有机会获得"知乎"邀请码。而有更多的人试图通过各种方式加入这个新鲜的网站,比如淘宝上,一枚"知乎"邀请码最高会卖到 100 多块。现在,"知乎"已经悄然开始了申请服务,用户只需在注册时用一句话概括自己的职业、爱好等信息,便有可能收到管理员发送的邀请函。

黄继新这样理解知乎的社区精神,"我们相信分享、去中心化和自由,通过高价值的内容来培养社区氛围。每个人都有被认可的需要,如果他分享的内容可以得到同样经过思考的、有价值的响应,那么他就会越来越积极地参与到构建知识、分享知识的过程中来,这就是'知乎'用户的动力来源。"知乎信任用户追求更优质内容的动力和能力,因此,问题和答案总结都是维基式的,所有用户都有编辑权限,以将其改得更加完美。

周源希望"知乎"能像一棵树一样地生长起来,不去对它加以太多的干涉。而面对怎样保证问答内容质量和用户数量增长的问题时,周源说,"就好像你要邀请朋友来'知乎'做客时,系统提示的那一段话——'当您的朋友第一次来知乎时,请记得帮助他学会如何提问和回答,就像曾经有人帮助过你一样'。"

又到毕业时

▶上接 53 版

这支短片的拍摄全过程,孙丫溪完全不知情,最后的公映是在东方先锋剧场,马骁买了 8 张话剧票,谎称是同学们富余了票让丫溪带着父母一起去看戏,"最后还有两张是给投影仪买的,要提前把它们藏好。"马骁同学为了这支短片共花费 2000 元,虽然钱不多,却是一份很重很重的毕业礼物。

像马骁一样在毕业前求婚的并不少见。同时期也有传媒大学另一个研究生的求婚视频在网络上热播,他是在电影院里向女友求婚的,也是感动无数网友。

其他学校的学生也许没有拍视频的专业优势,并不意味着"毕业求婚"是稀罕事儿。"毕婚族"这词从 2009 年开始就出现了,它不是偶然,在巨大的压力之下,不论在经济上还是精神上,两个人的分担都好过一个人。就像两个男生都在视频里说,"我们坚信,在一起一切都会好起来。在 2011 年,我们毕业了,想有个家。"

"宠物"们怎么办?

离校日后,人去楼空。

分手的"遗物"可以进博物馆,进爱情银行,求婚的视频得好好珍藏。让宿舍管理员为难的是,那十几只猫猫狗狗要送到哪里去?还有那些半旧不新的杂物们,只能卖了废品吗?

在我们读书的时候,学校里就有几只流浪猫,后来每年都会多几只,到毕业时终于知道,它们也是毕业生的"遗物"之一。

"何止是猫和狗,今年还有兔子,还有乌龟,还有宠物老鼠,孩子们昨天走的,今儿我一开宿舍门,兔子还在里头吃草,笼子里的草都快吃完了,房间里臭烘烘的。"宿管员阿姨抱怨之余,还是担心这些曾经被主人们东躲西藏都要养下来的宠物们的命运。

除了这些,不管怎么处分、没收都仍然禁止不了的电器们,这会子也都老老实实的扔在宿舍里,这些电火锅、热得快甚至微波炉都是历经数次罚没"幸存"下来的。

每年,大学都要把毕业生们留在宿舍楼下停放区的自行车集体卖了废品——至少有 1000 辆。

现在大学都兴修新校区,光秃秃的新校区大树没几棵,面积却都很大,自行车几乎是必备的,偷车贼防不胜防,就连放在教学楼前有摄像头的区域里,还是会被偷走。所以学生们都学聪明了,谁也不买新车,车是越破越好,到了毕业时,这些骑了两三年的旧车几乎是卖不上价了。"我就是 150 块买的,骑了两年多,这会儿都快散架了,50 都卖不到,不如就扔在这儿吧。"大多数的学生就把车都留在了学校车棚。1000 辆这个数字太保守,大一些的综合类大学几乎要上万。

几十只猫猫狗狗,上百件电器,几千辆旧自行车……每年 6 月底,一座大学里的遗物,还有多少?

毕业杂忆

▶上接 53 版

虽然他心中的她最后嫁给了我们班另外一位同学,但是这种大学时代的爱情,应该会是很重要的标记吧,留在了我们很多人的心里。毕竟,正如现在台湾很红的《大学生了没》的主持人陶晶莹说的,大学有很多学分,并不是只有书本上的知识,还有恋爱学分,还有职场学分,还要学会待人接物,走上社会,成为社会的一分子。

哭得差不多了的时候,我们去了某卡拉 OK 唱歌,团支书和班长商量了,用剩余的班费包下了当时堪称上海最大的 KTV 包房之一,上下两层楼,于是大家开始唱起那些我们记忆中的歌曲,还包括大二一起军训的时候,我们拉歌时唱的那些。现在已经是 KPMG 某高级经理的 L 和她现在的老公 C,是我们当时唯一硕果仅存的班对,还记得她在台上说的那番宣言,她说要我们大家见证他们的爱情,她要在很多年以后依然会保持最初的那份感情。虽然唱歌的时候女生们还是动容地哭了,但是大家逐渐都意识到了终将要分开,也就逐渐沉默地互相开始拥抱,等到离开的时候,我们都开始做好了准备,迎接人生的新一页。

小牛：成功没有捷径

■ 朱冲 / 文

从没有人看好他们——达拉斯小牛。

季后赛首轮面对年轻的开拓者，小牛就被认为有点悬。因为在2006-07 赛季取得常规赛惊人的 67 胜、排名第一的小牛，在季后赛首轮被勇士上演“黑八奇迹”——第八击败第一，在 NBA60 年历史上一共只有 4 次——更何况如今又长了几岁的“老牛”呢，更何况在接下来的 4 个赛季，小牛有 3 年在首轮被淘汰出局，获得外号“永远的首轮球队”呢；第二轮面对湖人，更不被看好，那可是卫冕冠军啊！对方可是有着几乎无所不能的科比啊！结果，小牛出人意料的送给对方 4 比 0 横扫；即使这样，西区决赛面对更年轻的雷霆，小牛还是被人担心，但其实，4 比 1 的悬殊比分比横扫好不了多少。

总决赛面对热火，小牛更不被看好，甚至被认为没有悬念。因为他们面对的是由韦德、詹姆斯、波什组成的号称“三巨头”的热火。从去年夏天“三巨头”组成的那一刻起，热火就被认为将是没有任何悬念的总冠军，包括湖人、凯尔特人在内都只能争老二；当热火取得总决赛第一场胜利，当热火在第二场比赛还剩最后 5 分钟以 15 分的优势大比分领先时，很多人以为热火将在 7 战 4 胜的赛制中以 4 比 0 横扫夺冠；甚至有人认为小牛爆冷打进总决赛会影响 NBA 的收视率，因为球迷想看到的是热火 VS 湖人，23 号（现已改为 6 号）詹姆斯 VS24 号科比之间的战斗。

一切的怀疑还因为小牛自己。这是一支有着水银泻地般进攻的球队，这是一支球风优雅潇洒的球队，但把这些修饰的语言换个说法就变成，这是一支没有防守的球队，这是一支作风不够顽强的球队。那些专家们用历史数据告诉我们，NBA 历史上从未有过进攻型球队获得总冠军的经历，总冠军是属于防守的。

更重要在于，小牛的核心人物德国人德克·诺维茨基（Dirk Nowitzki）。进入 NBA13 年来，他率领小牛打过总决赛，获得过常规赛第一、常规赛 MVP（最有价值球员）等几乎一切荣誉，但他一直就被认为是“软蛋”，因为他只会投篮，只会进攻；因为他在关键时刻总掉链子，他的名字 Nowitzki 曾被恶搞为 Noringtzki（没有冠军戒指的茨基）和 Nowintzki（不胜茨基）。当然也因为他是白人。

更不幸的是，总决赛第一场，诺维茨基的左手中指就被撕裂，他一直带着夹板在比赛。可是，诺维茨基用 6 场比赛场均 26 分，关键的第四节总得分超过 60 分的表现——超越对方“三巨头”之和，回击“关键时刻总掉链子”的质疑。要知道詹姆斯、韦德等人对篮筐的肆虐，再加上黑人的人种，天生就被认为是“真男人”，可事实证明，是谁在总决赛中打得犹豫不决，不敢出手？

当比赛还有 10 秒钟才结束的时候，小牛已领先 10 分之多，稳获总冠军，诺维茨基没有激动的庆祝胜利，也许是身处客场，需要礼貌，需要绅士，他提前走向更衣室，脸上没有一丝兴奋的表情，冷静的让人害怕。也许这样的心境正是他在投篮时能永远保持冷静，保持高命中率的重要原因，无论是“金鸡独立”的姿势，还是高抛物线的轨迹。

但他的内心必然是心潮澎湃的，他用球衣遮着自己的脸，任凭泪水肆意的往下流。美国媒体说他还说了一句话：“就是不想跟你们握手又怎么样”——NBA 惯例，比赛结束后双方需要握手致意。诺维茨基的“无礼”是因为热火的天才们恃才傲物，狂妄自负。诺维茨基在总决赛第四场发烧带病参赛，韦德、詹姆斯二人在赛后新闻发布会上却学着他的样子咳嗽，讽刺他装病。

成王败寇，一个总冠军洗刷了诺维茨基 13 年来的罪名，他高举总决赛 MVP 奖杯，他受到队友由衷的尊敬和拥戴——颁奖时，低调的诺维茨基站在队伍最后一排，几乎看不到他的身影，是所有队友一起把他拥到前台，让他第一个从老板手中接过总冠军奖杯。这有点和他颇有渊源的中国球员王治郅在广州亚运会上被众队友顶礼膜拜的意思。

诺维茨基在争议声中煎熬了 13 年，换来的回报还需要感谢小牛老板库班。这个从小就依靠教迪斯科舞、倒卖报纸来赚取学费，后来成长为美国 IT 精英的亿万富翁，是个十足的生意人。1990 年，库班将 MicroSolutions 以 600 万美元的价格卖给 Compuserve，他从这笔交易中获取了 200 万纯利；1999 年 7 月，他又把他的广播公司网站以 57 亿美元的价格卖给了雅虎，自己净赚 20 亿美元。但他从没有过出售诺维茨基的想法，即使在 2007 年，他有可能获得科比，而诺维茨基也曾主动找他表示，如果你要交易，我可以理解。

库班没有抛弃诺维茨基，相反，一直在围绕他建队，为他补强各个位置。37 岁的基德来了，在 NBA 效力 17 年的他，被认为 NBA 历史上最伟大的组织后卫之一，但从未获得过总冠军；还有特里、马里昂、佩贾，都是一帮快退役的人了，都是一帮有过多次总决赛失败经历的人。

他们不离不弃，卧薪尝胆。所以，克里弗兰骑士队老板丹·吉尔伯特在比赛结束后 15 分钟就立即通过 twitter 向小牛老板库班发去祝福：“祝贺马克·库班和整个达拉斯小牛，小牛从没有（刻意将 NEVER 大写）停止脚步，现在整个球队获得了冠军戒指。也给大家上了一节课：（成功）没有捷径，没有（There are NO SHORTCUTS. NONE）”。

这是骑士对小牛历久弥坚的肯定，当然也是骑士对热火球员詹姆斯的嘲讽。其中，“从未停止脚步（NEVER stopped）”，暗指詹姆斯代表骑士征战去年 NBA 季后赛时的主动放弃行为；“成功没有捷径，没有（There are NO SHORTCUTS. NONE）”则是在嘲讽詹姆斯弃骑士而赴热火“抱韦德大腿”的行为。

的确，如果热火夺冠，兴奋感会超越小牛吗？虽然大家到时会说詹姆斯终称帝，会说“三巨头”甚至“两巨头”——韦德、詹姆斯击败一支球队。另外，以詹姆斯和韦德的年龄，还会预测热火王朝，预测成就将超越乔丹……

可如果以全明星的阵容获得总冠军，有多少兴奋感和意义呢？篮球的本质在哪里？讲究团队配合，以及体育那特有的奋斗、拼搏精神在哪里？詹姆斯，眼看着在骑士不可能给予他总冠军的配队基础，在 26 岁的年纪，就不愿从一而终，奔向热火，组建“三巨头”，这是一个从组成第一天起就被认为必然总冠军的配置。两相对比，哪个更让人感动？虽然热火同样很努力，詹姆斯同样很渴望总冠军。

根据美国媒体的赛前统计，全美有多达 49 个州的球迷希望小牛夺冠。这显然也说明了“天道酬勤”比天才明星更让人尊敬。收视率的数据也显示“平民小牛”并非无人关注，反而创下了十年新高。



诺维茨基终于摆脱“软蛋”称号，这一次轮到詹姆斯被恶搞了 IC/ 供图

> 如果以全明星的阵容获得总冠军，有多少兴奋感和意义呢？篮球的本质在哪里？讲究团队配合，以及体育特有的奋斗、拼搏精神在哪里

马球门槛

■ 朱冲 / 文

第三届北京马球友谊赛于上周六在唐人马球俱乐部举行。和前两届相比，本届比赛最大的特点是拥有了汽车品牌宝马的冠名。宝马何以愿意赞助一场没有电视转播、只有数百名观众的友谊赛？这俨然开辟了体育赞助的先河。显然，这是一个特定的圈子。

会籍——要想涉足马球圈，首先需要加入马球会，没有会籍，是不带玩儿的。一个马球会籍通常在 50 万元人民币左右。

马匹——参加马球比赛当然需要马匹。通常，一匹运动能力不错的战马价格在 35 万元左右。当然，还有 35 万美元的。需要说明的是，一场马球比赛共分为 4-8 节。为保证比赛中对马匹速度和体能的需要，根据马球比赛规则，每匹马在一场比赛中最多只能参加两节比赛，所以，参加马球比赛至少需要有 3 匹马。


这是一个富人的圈子运动 唐人 / 供图

饲养——每个月每匹马的饲养费大约需要 5000 元，3 匹马每年的费用需要 18 万。

草坪使用费——参加马球比赛，场地也需付费，价格通常在 100 元 / 节。

教练费——初学者显然需要学习、练习。根据唐人马球会的培训价格，20 节课的套餐是 17500 元，实行一对一马上教学，包括租马费。通常初学者需要 60 节课时。

显然，玩得起这样的运动，得需要什么样的身家。这些人自然也就是宝马的潜在客户了。

球员和 Twitter

■ 申熙/ 文

先有詹姆斯在去年通过 Twitter 宣布转投热火，再有罗纳尔多借助 Twitter 宣布退役，不久前奥尼尔也同样选择在 Twitter 上公布退役消息，中国球员姚明也多次通过 Twitter 评价火箭队的交易，并公布自己的行程……显然，Twitter 已经成为球员们发布信息的平台。

上周的网球界，因英国普降大雨，女王杯决赛和伯明翰赛决赛都未能如期举行。Twitter 又成为了球员们打发时间的好去处。英国网球运动员穆雷首先发起讨论：“在下雨天有什么办法能够娱乐观众们吗？采访？合影？还是现场卡拉 OK？”德约科维奇率先回应打趣到，可以在场地里面打高尔夫球。“你为什么不赶快来女王俱乐部，我们可以和布莱恩兄弟一起来一场现场演出。”“我很想去，只不过被困在了伦敦机场，如果你能等我一小时的话，我就可以过去……”两位同龄好友很快就打得火热。“另外一个主意，穿着泳裤去场上，我会带着水球过去。”小德依旧不改调皮本色。



姚明经常使用 Twitter 发布个人信息

“半职业歌手”布莱恩兄弟把讨论带上了正轨。“罗迪克，小德已经有过两次现场表演了，现在是你闪光的时刻啦！”布莱恩兄弟说，“官方宣布比赛取消，我们要回家写曲子去了！”两位网坛“天后”克里斯特尔斯和小威廉姆斯也加入讨论，克里斯特尔斯说：“我要加入和音团。”小威更疯狂：“我超爱卡拉 OK，我们在雨天来唱吧！你想要唱什么？我加入！”穆雷很快就和小威讨论起了两人想要表演的曲目，并且大赞塞雷娜的“移动式卡拉 OK 机”专业。

“塞雷娜、穆雷、吉姆、罗迪克、布莱恩，大家一起来啊，让我们上演一场演出！”小德通过 Twitter 发出号召。孟菲尔斯在此时发来一个笑脸。“我们需要孟菲尔斯的舞蹈。”小德立即回话说。布莱恩兄弟很快也回应了小克的请求，“完美！我们拥有一个全明星乐队，我们肯定会卖出白金唱片，下周排练！”姗姗来迟的阿扎伦卡不甘落后，“我不是很会唱歌，你们需要会跳舞的人吗？”

也许众球员的讨论真有实现的那一天，即使不能完全当真，通过 Twitter 也让我们见识了他们幽默真实的一面，让我们见识了球员间的交往，而不只是球员在媒体面前的表现。

其实中国球员易建联、王治郅、刘翔、李娜等人在 sina、sohu 和 qq 上也都开设了微博，他们也会经常发表留言，只不过有些是商业合作的关系。

比亚迪 新能源产业开始加速

近日，比亚迪董事长王传福领导的路演推介团队，着实掀起了 A 股市场一潭波澜。有机构如是说，比亚迪作为电池、汽车各个领域中的黑马，已经不知不觉的蜕化为行业中的白马。

立足先进电池技术和前沿战略 打造三大绿色梦想

比亚迪的二次充电电池、手机部件及组装、汽车三大主业发展快速、行业地位较高。同时，公司立足于自身的技术优势积极拓展其他新能源业务，成功推出了太阳能电站、储能电站、电动车等产品。前期快速发展带来短期调整。

近一年以来，公司三大主业均进入了调整期，汽车业务进入从重“量”到重“质”的时期，手机电池及手机部件业务期待新的下游及新的客户配套。同时，太阳能和储能电站已逐渐贡献利润，公司三大绿色梦想具备了较坚实的现实基础。

如路演推介过程中王传福所言，比亚迪战略前瞻、反应快速，把握住了手机和汽车行业在我国大发展所带来的市场机遇。比亚迪的各业务板块均采取高度垂直整合模式，目的是为了快速创新、控制本，协同效应明显。因此，也得到了伯克希尔下属中煤能源认购公司股份，有利于提升公司在全球的品牌形象，同时公司与戴姆勒公司的合作将进一步提升比亚迪在新能源汽车产品市场的竞争力。

研发团队是比亚迪最为宝贵的资产

研发团队是比亚迪最为看重的，他们董事长视为最为珍贵的资产。目前，比亚迪的研究队伍高达 16800 人，这个数据远超国内同类车企。比亚迪的研发团队规模庞大拥有 16797 人的研发团队，从事从基础研究到整车的全产业链研究开发，研发人员数量远超国内竞争对手。在研发费用占收入比上，比亚迪也居于国内领先位。在电动汽车的专利数量上和在锂电池的专利数量上，比亚迪均是领跑者，垂直整合的技术优势未来将愈发明显。

平安证券认为，太阳能电池片和组件、电动公交和电动轿车将是未来两年比亚迪三大增长引擎。未来三年公司太阳能电池、电动公交以及电动轿车将进入快速发展的阶段，有效驱动公司业绩增长。预计未来两年公司销售收入复合增速将达到 16%。

新能源板块投资正当时

悉数 2011 年以来的投资故事，最大看点来源于政策面的利好。比如，中央 1 号文件强调的水利建设，海内外大幅投资高铁启动的高铁热潮，两会行情的农业、水利、节能环保、新能源、新材料和保障房建设，“十二五”规划中的七大战略性新兴产业等等。上半年的热点一波连着一波，而当下 A 股中签率创新高、新股破发率高起等冻结了投资者信心。其实，从中长期看 A 股暂时的“伤”，其痛不在于资金面的紧缺，而在于优质投资标的的匮乏。较多分析师认为，目前阶段性电荒、能源危机等使得新能源成为沙里淘金的投资主题。如今在全部 A 股估值回归理性的同时，新能源板块的估值整体企稳。据 WIND 数据，2010 年以来，新能源指数平均市盈率为 30.87 倍，这个估值水平相比其概念泛起时有一定程度回落，但仍高于 20.68 倍的全部 A 股平均市盈率。对此，业内人士认为，我国的新能源产业还处于幼稚期或者刚进入成长期，产业发展十分迅速。参考我国在港股市场以及海外上市的新能源公司估值情况，在纳斯达克上市的新能源公司市盈率最高，港股市场上市的新能源公司市盈率偏低。因此，目前 A 股新能源较高估值反映了市场对其高成长性的肯定，以及对其行业前景的看好，并非“泡沫”。

与此当前，业内对新能源板块的担忧仍聚焦在是否有政策的支持和是否存在概念炒作。近日，国家发布的新能源汽车、充电站建设、太阳能发展等相关政策利好，则已经为新能源行业注入了更多实质性的支持。比如，新能源汽车方面，中国汽车工业咨询委员会副主任安庆衡，在第 14 届北京科博会中国能源战略论坛上透露，未来十年有关部门将投入 1000 亿元打造新能源汽车产业链，2020 年中国新能源汽车销量规模将达全球第一，新能源汽车或以纯电动为主。而如今，中国的汽车行业面临结构性调整、油价与能源问题驱使政府部门、消费者具备了迎接新能源汽车的条件，新能源汽车在中国已具备一定规模和产业化可能。受益电动汽车的快速发展，预计 2010~2018 年全球锂离子电池市场规模年均复合增长率高达 54.2%，在 2018 年达到 160 亿美元。此外，市场高度关注处在黄金发展期的太阳能产业，以及时段性电荒利好的储能电站建设等。

近日，平安证券、国泰君安、申银万国等多家机构纷纷认为，比亚迪未来在新能源领域具备强劲实力和广阔前景，值得给予估值溢价。

原研哉 设计中的设计


作品永远有一种空灵感


原研哉 李黎/摄



给葡萄酒设计的包装

■ 李黎/文

6月13日—7月15日，原研哉的大型个展“设计的设计”将在天安时间当代艺术中心吸引无数崇拜者们的目光。单是开展前志愿者招募工作的踊跃热烈，已经可以窥见这个最初以“无印良品”设计总监闻名于世的大师在中国的被认可程度。

在开展前边喝茶边清谈的那个下午，原研哉给人最强烈的印象便是他的自信，而那份从容的自信里含着日本人的认真和严谨质朴的意味。他首先坦言自己在日本从来没开过什么个展，因为大部分日本人都认识他，所以不需要特意用展览再介绍一次自己。可是他知道自己其实心里一直想借一个展可以把思路和作品都做一次整理。翻译笑着介绍说，在东京，原研哉的出行交通工具是地铁。所以，他那不爱开车的出行方式，经常引起地铁里由于众多粉丝“暴动”而造成的暂时拥堵。

选择如此宽容的北京

那么为什么会把第一个重要的个展选择在北京举行？原研哉耐人寻味的回答却是从一个向我们提起的问题开始的：“你们喜欢北京东三环CBD的那个中央电视台‘大裤衩’吗？从任何一个角度去看它，都是不同的，甚至我想在北京城中心的人可以通过自己见到这个建筑的不同角度，来确定自己正在北京的哪个方位。这真的是一个疯狂的设计，而我想你们应该都知道那个建筑来源于荷兰的设计师。荷兰是一个拥有世界上最疯狂设计师的国度，所以我一直很惊诧北京这个城市可以有如此大的度量，如此疯狂的一个设计可以被这个城市容纳在中心的位置，这本身已经非常了不起了。那么我由此知道，这个城市的包容之下蕴涵着很多机会，因为在这里人们敢于追求高层次和各种类型的艺术与设计。我这次选择北京来做我的首个展览，也是试图和中国的各界人士进行交流沟通，并试图可以和中国的朋友们分享那些隐藏在设计背后的思想脉络。”

留学对于设计师重要吗？

原研哉曾在书中倡导设计应该从小学即开始培养。而谈到设计的教育问题，不可回避的一个探讨是关于设计从业者们的留学热潮。原研哉说，他知道中国早已经有人开始在思考传统设计和西洋文化之间的关系，而只要有人已经开始在探索这个问题，已经意味着中国的设计师培育迟早会找到适合自己的最好解决方法。他说中国的人口多于日本的十倍，那么精英想必也是十倍以上。而中国每年有如此大量优秀的青年准设计师们涌向世界各地留学深造，或短或长的时间之后，他们必然带着一种新鲜的理念返回故乡。而这些看够了西洋景的人们，最能明白中国的文化实质是什么，哪些又是最值得发扬光大的。

原研哉回首自己的求学之路，他的幽默让在场的听者时不时莞尔一笑：“我没留过学。我在武藏美术大学学的是基础，那门专业的具体名称是‘设计科学’。设置这个学科的老师当年在德国毕业于一个专门教硕士生的大学院。他在那里被培养如何重新设计交通，以及对我们习以为常的一切进行颠覆性的再设计。由此，他受到很深的启示，发现一个设计师除了美术知识还需要知道数学、哲学、机械原理等综合知识。这个老师带着这些理念回来教我们，我清楚地记得自己当时头都大了！那几年时常感叹这是什么样的破学校破专业啊，不教我们具体的设计，老是让我们想什么是设计！可是，居然鬼使神差地，我还让自己在那里又念了硕士……直到我后来为一个著名的艺术家石冈瑛子打工时，才明白了这一切的意义。这个女人特别凶，特别要求完美，经常冲我发脾气。她也同样，整天考虑的问题不是具体的设计，而是设计该怎么做，考虑设计中的设计……我才恍然明白发现原来自己的专业这么伟大，原来之前自己一上来就很想动手的学生气终归是幼稚的。”

“而我也终究没被任何一次国外的艺术而震撼，我的设计思想，从形成到成熟都在日本完成。我想，到海外留学的最终意义只是为了出庐山而看庐山，而不是真的能从西方获得多么先进的设计手法。”

从复制到抽离，是最好的学习

在设计界抄袭风盛行和抄袭复制风被鄙薄的当下，原研哉却惊人地提出他非常赞成学习过程中的“COPY”。他讲述起自己曾疯狂模仿大师作品的往事：“复制是很好的事情，任何人看到让自己感动的东西都有‘COPY’的想法。不过如果你想COPY，请你一定得把精髓都复制出来，不要只学外表。我呼吁大家做COPY，实际上是因为你根本不可能达到真正的百分百复制设计。我在大学时期非常疯狂地喜欢艺术家杉普康平的作品，当时自己疯狂去模仿他的东西，迷恋那些亚洲化的繁复和复杂。奇怪吗？你们会说我现在的极简风格正好完全相反。因为我在疯狂复制他的同时，逐渐厌烦自己，那时候但凡一下笔就全是杉普康平的风格，后来就形成强烈的抵触，故意往相反的方向去做……设计其实就是一个反复碰撞的工作，在那个模仿的过程中，你会发现自己终究要偏离了模仿对象，而终究会知道自己真正想做什么。

“设计中的设计”

日本人是很孩子气也很多情幽默的一类人，世界上最知名的游戏机和漫画几乎都来源于日本。原研哉说，在这些良好的产品或设计后，怎么做得更精巧更酷更好，通常是日本设计师带给全世界的感觉。而他自己则对于这种印象的输出很是疲惫，他说：“我更想通过设计表达一些单纯的情绪。”

他说，这次来中国的个展，不是一个新作品发布会。他想传达给中国的人们关于他的全部理念和关于未来的一些探索尝试。尤其重要的是，他希望通过展出的作品们，把一个纯粹的设计师所应具备的质素表现出来。而这个个展也不是一个单纯回顾，所以没有时间轴的概念。

展览的第一部分叫做展览中的展览。这个部分是他把此前做的五次相对比较大规模的展示融汇在一起，并在这个基础上也加入了很多新的创想。

而第二部分着重于无印良品。“无印良品艺术指导”这个单元是通过无印良品的理念展示整个日本美学意识的内涵。通过这些脉络去展示一个品牌最终成为人们所了解的现实的东西之前的故事，也能够让观众从中理解无印良品成为今天一个知名品牌所走过的一段思维的脉络之路。

而第三部分是“设计的诸相”。收录了原研哉横跨各个时期的包装、标识、书装以及海报的实物设计作品，特别是与中国相关的项目，为观众全景梳理了设计师个体的思维流变和鲜为人知的创作心境。

介绍完个展后，原研哉忽然谈起今年日本遭受的大地震：“其实日本在战后60年里，没有经受过这次这么大的灾难，人们习惯了在混沌和忙碌中生活，而借由这一次的灾难，很有可能日本会成为第一批率先告别混沌状态的族群。这种大难后焕然一新的感觉，在当下不是日本人是感觉不到的。告别过分强调物质的过去，更多地去回归精神追求的东西。”

而在采访尾声，他忽然谈起自己的墓：“说到死亡，我在想，以后要设计一个自己的墓。墓碑上也许会写这么一句话：这里埋葬着一个什么都说想干，什么都干一半扔一地，结果在某天轰然倒地的一个人。”



原研哉作品集 受访者/供图


村上隆和他的著名作品《太阳花》 本报资料室

村上隆：我是马戏团的猴子

■ 王隽/文

村上隆，日本当代艺术家，作品的影响力和身价都排在世界一线大牌里。4月，他来中国，在中央美院和四川美院做了两场演讲——这是他特地要求的行程，希望减少让人们联想到商业的活动，而学校是最好的选择。

金钱二字是躲不开的。在成都的那场演讲，本来是凭票入内，有学生称票价在演讲前一天炒到了400多块，后来主办方改为免费入场，场内塞满了2000人。

就算换了地方，看到他本人你还是会想到这些老话题：三宅一生、路易·威登。这两个品牌把村上隆推向世界流行文化的一线位置的著名“案例”，不得不谈。2000年，三宅一生时装秀上，男模特们穿上了村上隆创作的“眼睛”；2003年，他的“熊猫”和“樱桃”印上了LV的包包，樱花成了那一季最热的单品；此后，原来只有三种颜色的LV被村上隆带入了30多种颜色的“彩色时代”。

从大笑的太阳花，到和米奇长得很像的多比先生；从卖出1000多万美元的《我的寂寞牛仔》雕塑，到定价5000美元的彩色LV手袋，绕开了这些，村上隆便不能称之为村上隆。也正是因为和这两个品牌的深度合作，村上隆和他的艺术作品身价倍增，他不再只是个日本艺术家，而是一种流行文化的代名词。有人把他看作是后波普时代的代表人物之一，也有人说他是活着的安迪·沃霍。

在中央美院的演讲里，他提到“我一直在与资本主义作斗争”——有记者用这句话做了文章的标题，有趣的是，因为这个标题，这次活动的诸多稿件，被“人民网”抓取的就只有这一篇。

可惜，除了这个诱人的标题，村上隆并没有太多有力的作品和经历来证明自己的“斗争”。相反，从三宅一生到路易·威登，他与商业之间磨合出了超长的蜜月期，算得上是和“资本主义”义结金兰了，而他的纯艺术创作里的商业本性也终于焕发了出来。

“乡下画画的青年”，是村上隆对自己与三宅一生合作前的状态的评价。但显然，要么是我们对乡下的理解不同，要么就是对他作品的理解不同，从村上隆的作品里，你很难看到乡下的影子。

所有的元素都直指流行。色彩、主题，没有田园之乐，没有清贫感，如果用一个词概括，就是都市化。所以，他最初的追随者也不是乡下青年，而是日本大城市里的新新人类。

> 所有的元素都直指流行。色彩、主题，如果用一个词概括，就是都市化

同样是日本艺术家，同样是“幼稚主题”，奈良美智、草间弥生与他大不相同。艺术家徐累说：“同样关乎萌，奈良美智有童心，村上隆却心机过重，离表面的单纯十万八千里，好像是长得像儿童的男人，却说出老道的话来。”

村上隆在此行的公开活动中说了不少老道的话，摘录如下：

“只要把尊严丢掉，艺术家就可以获得更大的自由。”

“日本当代艺术在国际市场只占很小一块，不被人瞩目，至于我自己，就像一个马戏团的猴子被人拉到哪里就要在哪里表演。”

“我之所以在海外受到肯定，并不是因为事业上的成功，而是我在艺术界做我非做不可的事。”

和他展示的自己未成名的青年时期光膀子在户外画画，夜里睡在画布中间的照片相比，也许这些话更能进入挤在台下听演讲的年轻人心里。


Mr.Dob是村上隆创作的又一经典形象 本报资料室



●BottegaVeneta2011 新款男包

送给父亲的礼物



●豪雅手机



●Ipad



●卡地亚 Trinity
三色金系列戒指



●劳力士耗式
恒动型腕表



●de GRISOGONO
动物造型袖扣

■ 杨婷婷 / 整理

网络上那个很红的段子怎么说的来着,“你负责赚钱养家,我负责貌美如花。”连宋丹丹都在小品里教育“女人,就要对自己狠一点”。属于女人的节日太多,男人要过节却只能等到父亲节,我们特别整理出这些适合父亲们的好礼物,虽然报纸上天天批评节日已经变成消费主义的狂欢,但是除了节日,还有什么借口更适合送礼呢?

男人和女人对包要求不同。多数情况下,男人追求的并非时髦很新潮,乔治·克鲁尼在电影《在云端》里,喜欢那种深色、低调不会引起别人情绪的男包,包里要能放文件、手机等等随身物品。BottegaVeneta2011 新款男包延续了多年来的低调,颜色也多适合商务人士。

在 iPhone 手机渐渐变成街机的时候,仍有些人坚持用非智能手机,对抗生活被科技统计。这可能就是 VERTU 和豪雅高端手机能获得众多拥趸的原因,手机外观均经过精心设计,但是功能简单得多,对于很多父辈们来说,发短信和打电话,这两个功能已经足够了。

不过大多数男人永远都对新科技产品兴致勃勃,90 岁的老人同样对 IPAD 的出众用户体验颇有好评。刚刚上市不久的 IPAD2 比上一代更薄,更轻。对于离不开微博的人来说,IPAD 微博客户端的方便程度远远超过了 I-PHONE,IPAD2 对于所有人来说,更适合被看做大号玩具,可以用它看杂志,当然也可以对愤怒的小鸟游戏痴迷。

很多调查都显示,男人身上最重要的配饰是腕上的那只表,在美剧《生活大爆炸》第四季最后一集,工程硕士 Hward 收到了女友送的劳力士手表,让他的朋友 Lenard 羡慕不已。男人对机械的天然好感让他们也把收到手表看做最好的礼物。炎热夏天,一块防水性能良好的劳力士潜水表最能赢得男人欢心。

如今时代,所有的物件都可以是快速消费品。但如果要看起来优雅一点,还能装装贵族的样子,得先扔掉塑料外壳的签字笔,换上复古的墨水笔。万宝龙的皮具和笔具向来是其品牌的拳头产品,二十年前就推出了艺术赞助人系列书写工具,这些笔不仅仅是简单的工具,很多时候,限量版的墨水笔还成了珍贵的收藏品。

高级手表品牌 de GRISO-GONO 在今年推出的动物造型袖扣不同于传统的袖扣,每一个从外观上看上去都活泼异常。尽管外观均以小动物作为装饰,但是质感绝不打折,一枚袖扣上呈现了动物正面,另一枚则是其灵巧的后身,某些动物的腿部或头部还可以微微活动。袖扣系列采用贵金属,配以光芒四射的珍贵宝石作为装饰。

北京现在流行在室内打高尔夫,对于新手来说,这种室内俱乐部的好处是,当你对自己的技术还不够自信时,室内俱乐部的高科技设施可以细致地对你的姿势进行矫正。对于炎热的北京来说,送给父亲一张 Pearl 俱乐部会员卡,是再合适不过的运动体验。

男人面子很重要,里子也同样重要。越来越多的人重视家中装修的安全,以及选择更环保和天然的家居用品。都市里颈椎病几乎困扰着每一个繁忙的白领,乳胶枕成为了很多人的首选。纯天然的乳胶枕,其用橡胶树的汁液经过全物理过程加工而成。制作工艺复杂,不仅能完美支撑你的颈部,缓解颈椎问题,让人安然舒睡。因为其橡胶树的汁液原因,天然的具有防螨抑菌的功效。乳胶枕目前主要有邓禄普工艺与塔拉蕾生产工艺,因各自的蜂窝状气孔工艺,比其他枕头透气性更好。



●万宝龙 2011 盖尤斯 – 梅塞纳斯艺术赞助人 4810 限量系列



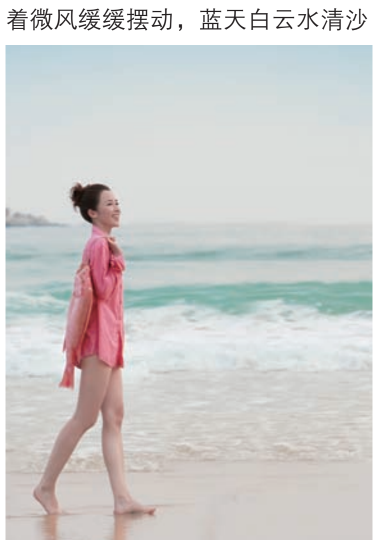
●Pearl 室内高尔夫俱乐部



天域,一见钟情的阳光海滩

紧张忙碌的工作,给了生活无数的压力,你是否还记得那个最初的梦想与初衷? 当岁月匆匆在凝然的双眼前飞驰而去,许多痕迹都如轻烟,被微风吹散。然而总是有些你珍藏的美好,铭刻在心灵最深处,就像漫步在天域细腻金黄的私家海滩上,湛蓝的海水淘气的掀起阵阵浪花,亲吻脚趾;就像西餐厅里浓香四溢的意式咖啡,回味缠绵悱恻;就像天域充满东南亚特色的大花园,色彩缤纷,艳丽多情……

第一眼看到天域,一股温情变会在全身血脉中流动,因为你知道,在梦里,你曾无数次到达过这里,摇曳生姿的芭蕉叶,艳丽似火的火焰木,洁白轻柔的鸡蛋花,一对恋人坐在白色秋千上,互诉衷肠。面海的吊床随着微风缓缓摆动,蓝天白云水清沙白,惬意悠闲……你只需随意挑一本热爱的读物,选一杯能让人微熏的饮料,在天域提供的宽敞躺椅上尽享度假的优雅与从容。



宽阔明亮的大堂上,彩色艳丽的太阳裙与人字拖匆匆而过,自由自在的度假态度让人备感亲切。你甚至可以私下决定,天域,是您为自己和家人享受生活而在亚龙湾精心营造的家。

生活总是起伏不定,我们总要学会私享一段时光,无论是去或来,都是一样的匆匆,而天域度假酒店正皆尽全力为您增加人生的乐趣。在看海听涛之外,我们在白雪皑皑的长白山下正为您打造乐活无限的长白山天域度假酒店,一座全新理念的天域之城即将开启,登秀美长白山,一览天池全貌,和天域一起探寻长白山的无限美景。观山看海,天域让一去不复返的时光再无缺憾。

美好的事物总是被人记忆,就如同在天域度假酒店度过的曼妙时光。人们常用“一见钟情”来形容这里。大堂高而空旷,与宽阔的走廊浑然一体,仿佛根本没有尽头。走廊四面种有扶疏的花木,芭蕉树且高过了门楣,那些花木在宽大的窗框里摇曳生姿,宛若一组组印象派油画,花园里绯红色花朵开得宛如缕缕流霞,令人心生爱慕。

走廊里满铺着上好的柚木地板,仿佛是种不言而喻的暗示,只有人字拖或者赤脚才是最妙的搭配。庭中泉水铮淙,清风徐徐,每一扇窗前都有一张体贴的长椅,手持一卷闲暇的书,阅读、发呆,偷得浮生半日闲的。

窗外的海——亚龙湾正中最美的一抹深蓝。浓绿的椰林,一如明信片般完美。小跑着穿过细碎的林荫小径,去感受碧海白沙,听耳边孩童的欢笑,连时间也在此停止。当然,懂得生活的人是需要美景与美食相伴的,草坪上的 BBQ 美味佳肴堆积如山,烤大虾冒着腾腾热气,煎牛排滋滋作响,海螺海贝在汤锅里翻滚,蛋糕同核桃派混合着奶油的浓香,到处是笑脸,与觥筹交错的人群,任谁都不能无动于衷。如果想品尝东方的味道,面屋是最佳选择。这里只做各种面,特别是陕西的,山西的面。味道说不上十分地道,却十足是中国北方的传统。在这个南中国岛的最南端,出人意料的,来自五湖四海的游客偏偏情有独钟,更有可称得上疯狂粉丝者,连续十几餐顿顿选择这里。

除了亚龙湾,长白山度假酒店也即将在今年夏季开业,在这里,您不光可以攀登终年白雪覆盖的长白山脉,观赏神秘的天池,长白山还拥有动植物资源丰沛的原始森林、高山花园以及大峡谷等;长白山天域度假酒店坐落于长白山针阔混交林带,松江河等三条溪流从区内蜿蜒穿过,周边山林茂密、林道纵横,生态条件优越、自然景观壮美,紧邻两座大型滑雪场,感受来自雪域的别样风情。 |AD



动手的男人最性感

■ 童木 / 文

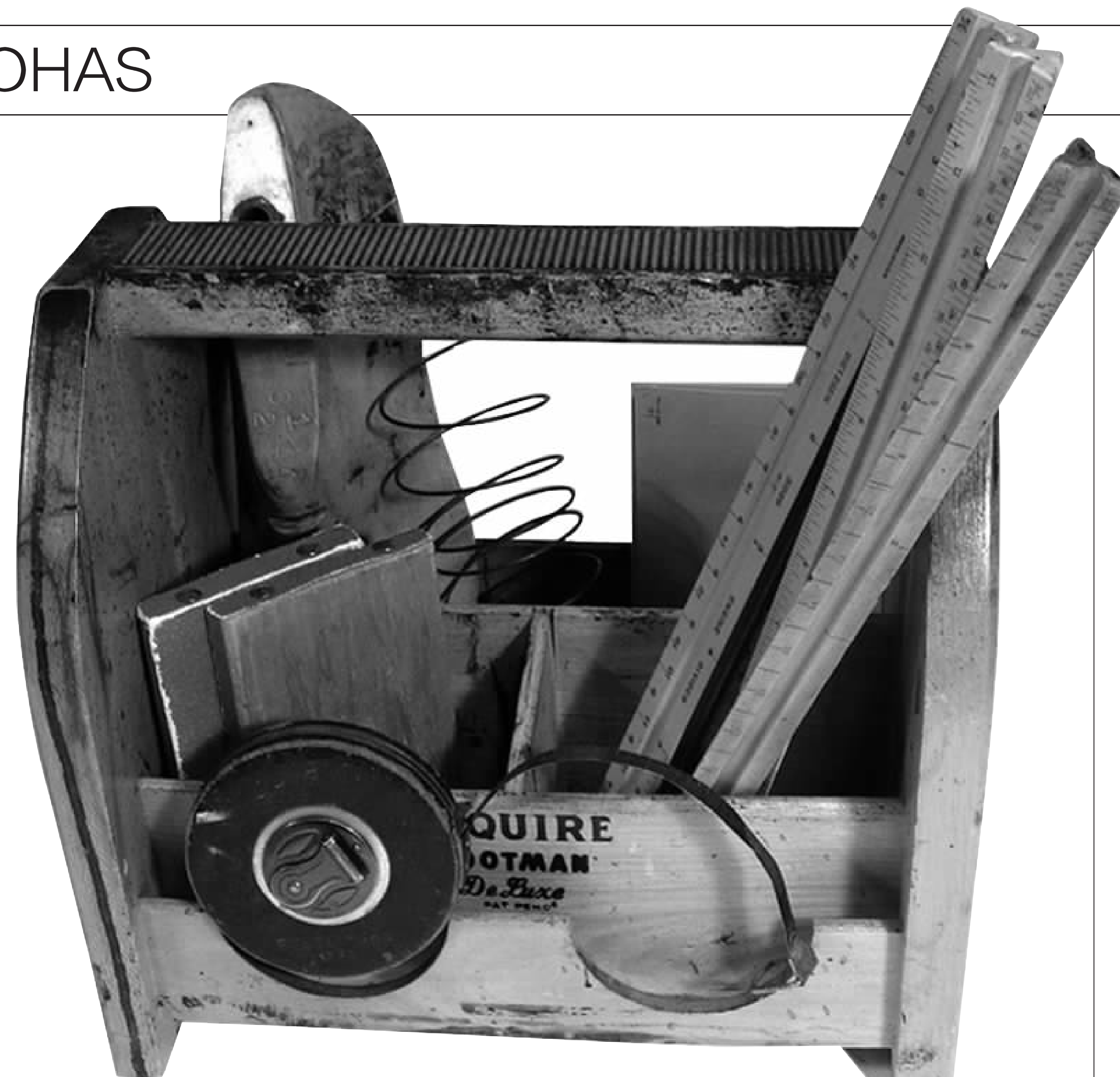
女人迷恋魔术师,因为他们总可以用一双手把日常生活的某个物件赋予特殊的意义。

而懂得动手创造的男人总是拥有别样的魅力,也许原因与魔术师被女人倾慕有异曲同工之妙。

小狸子还记得儿时每每去外公家,总会端个小木头板凳坐在客厅里挑黑胶唱片。外公格外自豪的那对被漆成淡猩红色的老式松木音箱,和与之配套的同色唱机柜,都出自外公的手笔。除此之外,外婆的原木色凉椅和妈妈出嫁前闺房里的书架也是他自己在某个遥远夏季的杰作。至于阳台上被分隔成无数小户型的竹制“鸽笼城堡”,是外公最值得炫耀的代表作。如果你拥有老一代人自己制作家具的童年记忆,想必也只能永远停留在那个年代了。从什么时候,旧时家庭“大件”家具由家中男主人动手打造的年代一去不复返。中国女人们对男人的这种美好的记忆到“80 年代”初几乎戛然而止。

后来的中国男人们……他们穿着精良制作的白衬衣,拎着公文包上班下班和公务应酬,聚会,闲暇时光里却再没有手工活的身影。当旧时光里的男人们亲自握着木工锯动手的场面只能成为“可待成追忆”时,女人们会嫌弃如今的男人们缺少那么一份质朴的情趣。

不过,当徒步、登山、野营和网球等男人们的爱好风靡殆尽过后,在VINTAGE 风潮和 DIY 席卷的当下,看到旋转的锯刀有“冲动”的男人们正在一点一点地回来。



男人的宝盒——DIY 木工箱

热爱木工活的理工男

计算机所的工程师 A 先生今年33 岁,他说,只消将木材沿着画定的切割线一丝不苟地锯出来,这个过程已经就能让他迷恋上木工活。自己动手做家具,本身就极富有挑战和成就感。

这个什么都要自己来干的大男生,从自己保养和修理汽车,到一个人捣鼓自己房子的厨房改装……他说,自己动手做东西就仿佛在培育植物,看着种子从发芽到枝茎慢慢长出来,除了节约人工费,还有一种自己打造周围一切的成就感。从最初只会做一个厚实菜板的木工初级爱好者到现在,他已经能熟练使用电锯、电刨,手中已诞生过从小板凳到简易花架甚至玄关置物柜的大小家具:“专业的木工当然不能比的,但是即便自己做得粗糙些,被来做客的朋友问起时倒更是有炫耀的资本,毕竟是自己打造的自家家具嘛,相当于打上了独一无二只属于自己的印记。”

> 出得厅堂,下得厨房。理想的男性和理想的女性一致,大概如此。只是欧美等发达国家自己修马桶刷墙壁做椅子的 DIY 精神,到了中国倒成为了“奢侈”的个性

把单身男人的书房改成工作间

A 的爱好最初受一个车友会里认识的朋友 B。这位北京三级甲等医院的药剂师家中有堆积如小山一般的木工杂志。这些木工杂志大多邮购于欧洲,还有相当多的 DVD 光盘教人们自己在家怎样动手 DIY 家具。B 最初加入了一个木工爱好者协会,协会在四环外有一个装备齐全的库房,后来他把自己家的书房变身为私家木工操作间。

说起自己做家具的乐趣,两个大男生的说法都基本相同:“家居店里看得上的家具基本都非常昂贵,买得起的又总是嫌弃款式太老套普通。除了复杂的大件目前还没法自己动手,但已经动了将来熟练后全套更换成原木原创家具的念头。自己动手做起码能合乎心意,而且省了加工费。并且木料是自己亲自选的,真材实料,也更环保。”而他们也承认,这些提到的所谓实惠,都不及自己动手创造的成就感来得殷实。

而自己动手做家具到底难不难?如今木工爱好者们打造的实木家具多是现代板式,工艺简单,初学者只要学会钻孔,下料和组装,再在小型家具上多练练手,只要有图纸,一切零件和材料都能在建材市场里买到并加工。无论是享受过程,还是简单的加了小心思的设计,自己动手做式样简单的原木家具都不是太大的问题。只是床和大衣柜等大件物品,如果没有组装图纸而按传统样式制作,需要一定的制作空间。还有就是那些木工工具和操作台以及有的爱好者配备的木工机床,完全可以让一个单身男人的家显得像一个机械化装置仓库。

“但这也是家装的一种格调,这些工具本身就是一种装饰。”已经沉迷不可自拔的 A 先生这么说的时候,露出一股憨劲。



DIY工具:小刀 本报资料室

国产男人急需补上的手工课

欧美国家总有不止一个电视频道或栏目专门介绍怎样翻修房屋和建造庭院的,以及在家中自己动手做维修和手工。这些节目的受众们便是习惯于动手精神的家庭主男。在这样的国度里,总觉得成为“绝望的主妇”要比在亚洲的几率小很多。

英剧美剧的家庭片里,每家每户的地下室里装着的完备工具和后院完美的原创儿童房总是像异域幻境一样吸引女人们的眼光。

为什么这样的性感男人在当下凤毛麟角?

他们可以把事业当作生活的全部,工作中富有一流的创造思维,在家里却总是一个沙发上的土豆,家居生活的动手对他们而言除了安装电灯泡仿佛已经所剩无几。

他们会说:“如果需要的东西可以买到,为什么还要费劲去做呢?耗费的精力和时间用来工作不是会更好吗?”

或者是:“我的老外同事在美国的家里厨房除了电线和管道之外全是他自己做的。但是在中国,一是费用问题,在中国请装修公司比外国便宜。而且自己动手的费用并不比买的低。所以这是国情决定的。”

还有:“他们都有后院或者车库当自己的工作间,普通中国家庭哪有那么多闲空间堆放工具和锯木头?”

种种声音都在诉说一个男人动手与国情的不符合,而他们认为,很多上一代的男人比较懂得如何动手修理东西或做家具是因为从小经常动手实践,而如今这样的传统已经断层。在欧美等发达国家自己修马桶刷墙壁做椅子的 DIY 精神到了中国倒成为了“奢侈”的个性。

只是,对于这些不爱动手的国产男人们来说,在某个去郊外度假的周末,当身边的女人望着湖边自己动手扎帐篷的陌生男人看得目不转睛的时候,他们偶尔会意识到一点什么。

希望这该补的一课,不要迟到得太晚。

硬汉都在电影里

■ 杨婷婷 / 文

男人没了!

这是最近某杂志的封面故事,看着挺唬人,但对于一个负责时尚报道的记者来说,却是实在到不行的大实话。这个五光十色的圈子充斥着太多对穿衣打扮充满研究的长舌瘦弱男,而这本来是更适合贴给妇人的标签。

打开电视,韩国男明星不仅长得差不多,发型妆容也是清一色小白脸花美男。红透半边天的 Justin-Biber 还是个稚嫩的少年呢,中国倒是拍了个叫《硬汉》的电影,可是刘烨那角色是说,这年头会点功夫的就是真男人吗?

当然,这些都是些心酸的调侃。在即将到来的这个父亲节,我们突然怀念起父辈那一代人,他们先是穿着军装,再换上工服,总是格外有精气神。那个时代,男孩儿从小被教育要有男人的血性和气度,如今有些男生,甚至灯泡都不会换。

女性则变得越来越强大。在今年年初,美国的劳动力女性首次超过一半,而很多管理人员也多为女性。看上去,在后工业时代背景下,女人比男人要更适应这个现代社会,她们把男人踩进了泥土里,自原古时代起形成的男性性别优势,也渐渐消失了。

让女人动心的,让男人作为偶像崇拜的男人,几乎只能在电影中寻找。

《断背山》

没错儿,这是一部关于同性恋的电影,但两位主人公阳刚的气质也许能纠正一下我们平日里的坏印象:并非所有 Gay 都是娘娘腔! Jack 和 Ennis 一同受雇于农场主,一起放羊。生活在落基山脉里,他们要面对山地气候突如其来的风雨,这意味着他们的帐篷可不能随随便便被刮走,必须像房子一样结实。而生活的补给只有豆子,要想吃肉,就得自己打猎,看上去日子过得是有些狼狈,但那确实是实实在在的人生。

《荒野生存》

电影男主角 Chris 在一开始就做了让我们感到疯狂的事,拒绝去哈佛大学法学院念书,然后剪断信用卡,一路向北,去他心中的圣地阿拉斯加。刚刚 20 岁出头,独自一人,竖起大拇指拦顺风车,在麦当劳零售店里打工攒钱,搭顺风车,读杰克·伦敦的小说,大多数时候身无分文。只能像野兽一样在山林里找食物,没有被污染的水,住在废弃的汽车里,连生火都无比艰难。为了这次放逐,他准备了很久,花了很多时间去认识和了解植物。尽管最后他因为误食有毒植物死在荒原里,但让我们钦佩的,是他身上决绝可以放下一切的勇气。

《幸福终点站》

汤姆·汉克斯在这戏里教会了我们,即使你周围全是人,你一样有可能活不下去,但如果你有技能,你就能活得久一点。Victor 因为战争原因在肯尼迪机场生活了 9 个月,在这 9 个月里,一个没有身份的人给自己找了份工作,动手在一个废弃的候机楼里为自己粉刷了一个家、接上了电,甚至还能洗澡,学会了英语。硬汉可不全是动作片里出来的,真的勇士,最重要的是能解决问题。

《当幸福来敲门》

威尔·史密斯绝对算得上好莱坞硬汉代表,当动作明星偶尔来个铁汉柔情,全世界女粉丝的心都要化了。文艺片《当幸福来敲门》其实算得上是励志电影,但是威尔·史密斯的父亲形象实在让人印象太深,他演的失败者 Chris 要面对的困扰是没地方住、老婆离家等等人生重大变故,最苦的时候,他要带着儿子去住为流浪者提供的住处,躲在地铁厕所里痛哭。生活看似已经走进死胡同,但他勇敢地跳了起来,希望能够绝处逢生,最终凭借毅力和认真成就了他也没让他的小儿子失去希望、温暖和爱。

> 在后工业时代背景下,她们把男人踩进了泥土里,自原古时代起形成的男性性别优势,也渐渐消失了

《127 小时》

这部电影在今年奥斯卡颁奖前突然在网络上蹿红,推荐帖子原话是“整个电影基本上只有一个场景,90 分钟里只有一个演员一个场景,但是你绝对会全神贯注看完它”。这是一部从电影开头就充斥着男性荷尔蒙的电影,主角只有探险的阿伦。从阿伦的胳膊被卡在峡谷壁上那一刻开始,观众就没办法把注意力拿开了。断臂求生的故事似乎只在书本上看到过,但是当导演让演员用一把瑞士军刀把手臂切断时,大部分人只有一个感觉——“疼”。请注意,这不是虚构,主人公原型阿伦·罗斯顿正是这样艰难求生才活了下来。



电影《荒野生存》剧照 本报资料室

每年的 6 月第三个星期日,是男性惟一的节日——父亲节。但做父亲,似乎成了一件越来越困难的事

小心你的荷尔蒙

■ 邦彦 / 文

还不承认“阴盛阳衰”?看看街上那些少年郎,个个小腰一尺七,小细腿套上萝卜裤,皮肤又白又细……“硬汉”靠边站,胡子、肌肉甚至荷尔蒙都不复流行,你曾经迷恋的那股子粗粗拉拉的老爷儿们劲,哪去了?

元凶之一:塑化剂

台湾妈妈控诉,就因为每天喝珍珠奶茶,我儿子的鸡鸡还没有正常孩子的三分之一大!

广大男性一听这个,汗毛都竖起来了。科学研究已经证实,塑化剂DEHP(邻苯二甲酸酯)作用类似于人工荷尔蒙,体内长期积累高剂量塑化剂,会造成儿童性别错乱,使男性生殖器变短小、性征不明显、精液量和精子数量减少,总之就是不“爷们”了。

元凶之二:辐射

日本地震后查辐射,最好先验验下半身。

据医学资料,睾丸是对辐射最为敏感的器官之一,即使低剂量的辐射也会让“小蝌蚪”的质量显著下降。这也是福岛 50 死士不使用 60 岁以下尚具自然生育能力人士的原因。

日常生活中的热辐射也会杀精。睾丸的适宜温度在 35 至 36 摄氏度之间,小男孩高烧,会使脆弱的鸡鸡受到损害;锅炉工、电焊工、厨师等职业人群,总在高温状态下作业,也会摊上不育症。还蒸什么桑拿?不然,给你下半身买件防辐射衣?

元凶之三:教育与社会环境

男女平等大行其道,现代都市也不再需要男耕女织。自从 80 后独一个以来,家里就这么一个的男娃便是爹妈爷奶的心头肉。没有压抑、挫折,没吃过苦头,也就没了骨子里的反叛和顶天立地的那股劲。

到了学校里,女老师居多数,班长、小干部也是女孩子多,男子汉的阳刚气臣服于娘子军的铁骑,打死一只蜘蛛,恐怕还要女孩子帮忙吧。

中国优品生活购物网站——
优 e 网 www.uemall.com 正式上线

上海优怡商业有限公司与近期宣布,其旗下子公司优怡电子商务有限公司所创立的网上精品购物商场优 e 网 www.uemall.com 正式上线。

除了传统的奢侈品外,优 e 网更主张对基本生活品质的注重,追求的不仅仅是外在的奢华,更是全方位生活品质的提升。优 e 网的营运宗旨是“满足高端精英消费群体的优品生活需求”,致力于通过电子商务形式推广优质精品的生活方式,其商品范围涵盖了衣食住行各个领域。无论是国际名牌服饰,还是意大利最著名的奶酪和香肠,优 e 网的产品选择首先是精,精于品牌,精于品质;其次是广,广为满足消费者的优品生活追求。

欧美各大品牌的锦衣配饰将在优 e 网悉数登场,热爱网购的时尚达人们又多了一条快捷,安全,精致,实用的购物新途径。值得一提的是,优 e 网上的所有产品都是现货,消费者在下单之后,很快可以收到货品,而不需要再通过网站去国外进行代购,在品牌的多样性和丰富性,以及递货的速度方面都令普通网购网站望尘莫及。同时,优 e 网独家代理的一线意大利手工鳄鱼皮产品更为珍爱稀有皮质的时尚人士带来了惊喜。优 e 网为高端时尚人士带来的不仅仅是不可抵挡的性价比,更是最经典时尚的必拥品。

同时,忧心于各种网购潜在风险的白领精英们再也不必担心,优 e 网在欧美和香港地区与当地品牌经销商有着紧密的合作,力求以最快的速度采购到最优质,最炙手可热的货品,并确保 100%的正品,郑重承诺如有假货,以一赔十。

在网站上线之际,优 e 网的实体门店也在上海同时开业,把服务从网站的后台推到了前台,让客人享受至尊的待遇和体验。实体店可以让客人直面了解到产品的质量和品类,并使售后服务得到实体的保障。

作为中国网上高端百货,优 e 网的目标是推动中国的网络高档消费,并通过网络形式使得这类消费从价格到地域都变得不再遥不可及。 | AD



肉食者说

餐桌启示录　伊莎贝 / 文

吃素的理由可以有很多,对皮肤好、对身材好,为了自己的健康和环境的健康,听上去还文明、时髦,不吃素的理由其实只有一个,就是素食实在不够好吃,天天吃难保不令人抑郁,那么前面一大堆理由就都不成立了——你见过一个抑郁的人皮肤好身材好,健康环保时髦的吗?

照说一个坚定的肉食者是没有资格对吃素大发议论的,但是不知如何,我却觉得我也有小小发言权。最近特意去了北京一家听说非常好吃的素菜馆:三摩地素食茶艺空间——因为我去过的素菜馆大都不好吃,所以有点好奇,想试试这家是不是真的好吃。餐厅很素净、简约,网上说服务员都穿得"和 SPA 的工作人员似的",看到了想笑,真损,但真传神。至少比那些垂着纱缦,烟雾缭绕的神头鬼脑的素菜馆强,但餐厅太素净了抑制食客大吃大喝的欲望,好像喝一杯花草茶,拈两小块茶点就轻飘飘当作一餐了,怎么赚得到钱?

好在我们肉食者神经坚强,不受暗示,再说翻开菜单来,的确是我见过最好的素菜菜单,基本上是以食材分类的,比如菌菇类的、笋类的、豆腐类的,都是令人心动的食材,这家餐厅从大厨到厨房团队都是五星级酒店出来的,难怪菜单做得高级。

满满点了一桌子菜,其中真正给我留下印象的,可惜只有两道,一道是盛在黑色厚重石头钵子里的菌菇汤,完全是由一片松茸和一片菜心吊出清汤的鲜甜,一道是药膳蚕豆煲,煲得开花的肥美蚕豆外脆韧内绵软,浸透各种药材调料的香气,香得人停不了口。然而一开头吊起了我们欲望的几种食材,到头来却都令人失望,好一点的菌菇不是没有,就是冰鲜的,因为菌菇季过了;盐烤笋用的笋肉质太薄而纤维太粗,配的竟然是精盐而不是海盐;据说是招牌的金汤碧绿豆腐,用的竟然是日式的鸡蛋豆腐……从这餐厅出来,我忽然好想吃一块方方正正的好豆腐,质地细密、豆香十足,像张爱玲说的,"有清新的气息,又比嫩豆腐厚实些",就可以像张爱玲一样,"用汤匙舀了这么一角,就这么吃了。""结果一整块都是我一个人吃了。"和我一样失望的朋友坚信,全北京只有一家日式小酒馆慢走,才有我心目中的这样一块好豆腐。

作为素菜馆,懂得主打食材,却还没有解决食材产地和季节性的问题。我觉得大厨应该放下手头所有的工作,到中国各地去寻找好菌菇和好笋,并且自己加工成各种菌菇酱和腌笋、笋干,就像法国人意大利人对付娇贵短命的松露,把它们做成松露油和松露酱一样,以应对食材匮乏的季节。至于豆腐,可以去淮安这种豆腐产地取取经,回来自己做豆腐磨豆浆,最好也多做一些,卖给熟客和街坊四邻。

说到这里,我越来越坚信我不是不愿吃素,只是素食不够好吃。在香椿季将过未过之时,我被它邪门的香气诱惑,到哪里都会点香椿苗拌核桃仁这道小菜,分别在北方餐馆长安一号、上海餐馆沪景园、粤菜馆美京和素菜馆三摩地吃过,胜出的并非三摩地,因为香椿苗已老而核桃仁不够鲜,要是一家素菜馆做素菜都做不过一般的餐厅,还有什么可说的?

其实很多人不愿意正视这一点,很多好的素菜也很肉感,比如最适合夏天吃的意式烤蔬菜,把夏天最肥美的瓜类茄子青红椒,烤软了浸在橄榄油里,或者像煎牛排一样煎一大块百灵菇,当然最好是用黄油,然后撒上一点海盐抹上一点黑胡椒。强调素菜肉感并非是我们想念肉食,而是人生不能只有一种单薄寡淡的滋味,总得荤素搭配,高低起伏才好玩吧。

谁还不会指点江山啊

操行评语　庄雅婷 / 文

我曾经说过一句话:"女人的中年危机体现在热衷做媒、抓奸、穿看起来像疯了的衣服,男人的中年危机体现在热衷于政治小道消息上。"前半句有很多人热烈鼓掌,后半句嘛,遭至骂声一片。女人妄谈时政,要没有什么博士头衔或权威机构职业身份压着,一定会被各种吐槽。

但……权利是最好的春药嘛!我是这么觉得的,当你年纪不小了,生活眼看也就这样没什么大突破了,底子没打好想来点风花雪月也力不从心的时候,也就关注一下国际新闻和社会现象了,好歹靠阅历能撑出一分权威感。总的说起来,男人身上的社会属性还是浓厚很多的,热爱指点江山也是与生俱来的爱好。你看时政论坛上、报纸专栏里、饭桌上和出租车里,要是男人凑在一起,除了谈谈体育,也就是讨论时政了。怪不得玄幻小说中总会逃不开"江山"的主题,这是男性荷尔蒙的显性形式啊。说起来每个人都在"下一盘很大的棋",没什么是时政爱好者们不懂的。坐个电梯都能听见耳边传来零星字眼儿:"中东"、"石油"、"奥巴马"、"台湾";在网上就别提了,随便一个什么网友都能运筹帷幄,就没他不懂的、没他插不上嘴的——有句嘲笑人的话是这么说的:"你什么都懂,你以为你是的哥啊!"

> 讨论时政,也就是稍微高端点的八卦,更需要理智和逻辑,不然就是练出张"的哥"的嘴,也没什么用

讨论时政,其实也就是稍微高端点的八卦,更需要有理智和逻辑。你要是完全不知道内幕和隐情,也靠每天看报纸新闻作为信息来源,那么讨论就毫无意义。但要是道听途说各种耸人听闻的"内幕"那也是瞎扯——你可能知道的还真没"的哥"多呢!除了天生的表演家 mix 野心家,正常人还是应该好好过日子,只要了解和自己事业生活密切相关的政策就够了。改变总是在一点一滴中来的,建设性总比摧毁性来得愉悦些。你要是说大环境太差,那是因为每个人的小环境都太差,大家都扫干净自家"一屋",那何须你装大尾巴狼"扫天下"啊,"天下"就挺干净的了!非要做什么意见领袖嘛!

但这话会被中年时政爱好者抨击,他们认为假如人人都像你这么想的话中国就不会有进步。请注意,这是非常经典的示范案例:这些中年男们一向会找理由,能喊一句"天不待我时不我与"的都算磊落的汉子了,大部分人会把责任推到女人身上。什么红颜祸水啊、妇人之仁啊之类的,从妲己到杨贵妃到陈圆圆……都是惑乱天下的坏东西。可我也太无辜了,不就说了个男人的中年危机是热爱政治小道消息嘛!怎么就阻碍中国进步了?这责任感……我立刻爆棚了。

所以这是个充满讽刺的对比。喜欢下"很大一盘棋"的时政爱好者,先有了"以万物为刍狗"的心态。个体的人对他们来说,就是个抽象的数字而已,至于女人,那简直就不需平等对待。当我嘲笑那些过于热爱政治新闻的中年男人的时候,他们中间会有人气冲冲地跳出来说"要不是我们这些人的存在,你还在裹小脚当不知道第几房小妾呢"!——哎呀,其实你看,他们根本不知道尊重人,不懂得尊重女性,只知道将自己代入孙中山的 cosplay 角色中,然后指责我们这种妇女阻碍了社会进步。所以吧,我觉得,人到中年,培养点新的爱好是非常可行的事儿,无论是手工、厨艺、花鸟鱼虫或旅行,都是过了拼搏阶段的舒缓岁月,可以用来寻找生活的真味。没事你说你练出一张"的哥"的嘴,有什么用啊?!

| 无厘头 |



"命运"-- 卡尔和贝多芬

漫画 /Tango

医患

医子禅　扁鹅 / 文

> 郁闷微博:最近老是头痛,是不是该到医院去看看啊。不过我怕进医院,没毛病也要抽 N 多血、做 N 多检查,最后还开 N 多的药。我到底是去不去医院啊?

> 跟帖回复之一:我看你还是去看看吧。不用怕,我到时候请个假陪你去,医生敢给你乱开药啥的,我帮你跟他们吵。

> 跟帖回复之二:我表哥是医生,他说很多医生就是害怕漏诊误诊吃官司,才多开检查的,医生也给吵怕了呢。

广东省卫生厅副厅长廖新波在自己的微博"医生波哥子"上发了句"唯告学子:要有尊严别学医",引发轩然大波。其实,同为医生的我,很能理解,这个"波哥子"只是借愤懑的形式表达了他的强烈期望——期望医患和平。现实确实不乐观,近些年,医务人员被严重伤害的事情几成家常便饭。试想,纵使医方在医疗中存在过失和错误,但药家鑫尚需一审、二审判决后才能正法,谁给患方的权力能把医生"就地执行"?

如今的医患间信任所剩无几。不过其他行业也好不了多少,今天你在网上发帖子骂了医生,明天突然发现自己也在被骂,因为你的超市在卖台湾饮料,或者你家属是城管。根据近期媒体和社会组织的民调,现在社会的整体信任度几近不及格。究其原因?很多,不想说。

因为行政工作的关系,我需要参与处理医疗纠纷。这两年波澜壮阔的场面经历了不少,也"享受"过为躲避殴打而朝窗外纵身一跃的待遇。不过很幸运至今没被打到过,心态也是越发的平和,目前还不是很后悔选择医生这个职业。

我选做医生,和父亲有关。父亲是内科医生,上医学院读书前,他在村里做过赤脚医生。读大学那年,全村人凑份子送他个礼物:一双皮鞋。儿时有记忆起,每个假期里,父亲都会带着血压计、听诊器以及我,从城里工作的医院赶回农村老家。祖屋前,老乡们会排起好长的队,让父亲这个"义工"忙到天黑。我的眼里,那是一种很温馨的信任感觉。

原本一直在想,我这个"跳窗大侠"很难再体会这样的感觉了。

一个月前带医疗队云南怒江进行巡回医疗,见到了在怒江上溜索行医的"索道医生"邓前堆。第一次见老邓,是在当地组织的"邓前堆事迹报告会"。报告的内容还是很朴实的,没有吹嘘这个怒族村医的技术有多少高明,而是淡淡地说了句:二十余年没有一起医疗纠纷。离开怒江前,医疗队特意去拜访了老邓在怒江边的村卫生室。那个贫困村寨的卫生室门前一座吊桥正在施工,以后就不用溜索了,老邓很高兴。与老邓话别,医疗队的车子开出五六公里后,一位队员才发现自己的遮阳帽落在医务室了。就在此时,一辆当地跑短途的小面包车追了上来,老邓从后座窗户朝我们挥着那顶遮阳帽。那一刻,我真的相信了:二十余年没有一起医疗纠纷。油然而生的就是我这个繁华的大都市里怎么也找寻不到的那个已经模糊的感觉。很憧憬,在我们的人均 GDP 上升一个数量级后,我的职业生涯中能不断地输送和体味那样的感觉。

尘归尘,土归土,医生做回可爱的医生,患者做回可爱的患者。总有一种期待叫信任。

健身,为了国家的荣誉

信口雌黄　杜然 / 文

"他属于那样一个种类的男人——相貌平平,往往秃头、身材矮小、一身肥肉、聪明——这种男人对于某些漂亮女人有着难以言说的魅力。"这是英国作家伊恩·麦克尤恩去年的小说《太阳能》的开头。

第二个破折号之前的那些形容词,可以拿来形容大多数中年之后的中国男人,另外还可以加上这样一些事实描述:手里永远一个茶杯;腋下夹着一个包;裤子提得比较高,甚至高达胸部;不大运动,最大的运动就是做足疗。

至于第二个破折号之后的内容,在我看来纯属瞎掰;在现实生活中,我听说确实发生这种事情的还是萨特那会儿的法国:虽然听不懂丑老头萨特在讲台上说什么,不知道存在主义是一种什么主义,但并不妨碍女听众兴奋到体力透支娇喘着纷纷晕倒。就算是在今天的法国,也断然不会再出现这种事情了,更何况是以反智高潮一浪接一浪的当下中国。

自从鄙老夫聊发少年狂时常跑去健身房之后,被人问得最多的问题就是你为什么健身。听到这种蠢问题,我脑袋中就出现了一个听来的哥特式笑话:

她伤感地对朋友说,"我和丈夫吵架了,他冲我大吼,让我带上自己的东西滚开。我用袋子把我丈夫装进去,哭着说你是属于我的。""真感人啊,然后呢?"朋友问。她回答:"然后我装了四麻袋才把他装完。"

你看,中年胖子给杀夫的女人带来多大的麻烦,太不绅士了!

要看到肥胖的丑陋,你甚至无需从这则笑话里,你只用看看你家浴室里的镜子:那面爬满雾气的镜子,你用浴巾擦了擦镜面,你的身形隐约从镜子里显现,那是,呃,一种圆锥形的凌乱状态,胸器一双,肚子上挂着无辜的蠢物,其实做宰相也并非难事。

你不死心,站直了身子,挺起胸,试图收紧肚子,但脂肪并不合作。你想起上次连续做 5 个俯卧撑是在 10 年前,而且每个俯卧撑之间休息了 30 分钟的时间。

曾有痴迷于中国文化的国际友人问我,为什么你们国家的男人中年的时候就纷纷患上了 dysmorphia(畸形症)?首先,我指出,dysmorphia 这个词用得很恶毒;其次,我从社会学角度分析了这一现象。"早期的时候,我国民风比较淳朴,大家不乱搞,结婚之后也就自暴自弃了,反正也都是她。到了后来,我国民风不是那么淳朴了,但诱惑力可以通过钱来摆平,所以,大家就放松了对身形的自我约束,只要荷包是身上挺得最高的部位。"

你为什么健身?有时候,我的回答是,为了国家的荣誉。

九原佛唱

拾穗谈　半窗灵鼠斋 / 文

汽车从包头的闹市区昆都开进包钢的范围,太阳就寻不见了,黄土敝天,风沙滚滚,一派好莱坞大片中末世的异象。九原这地方,以前只在书里看到过,还有就是汉铸印里有,两个字四个字方方正正,一股中央政权的肃杀之气,表示着某位武将对匈奴这类异族杀戮的功勋。

在灰黄中颠簸一阵,就到了目的地——梅力更召,几位朋友带我去的是本地最有声望的喇嘛庙,要拜一拜庙里的活佛,最早也是书法家大胡子王小雷先生介绍,这个地方,是内蒙唯一坚持用蒙语诵经的庙宇。

塞外的冬季,山也好,树也好,都是北宋画里裁出来的样子。雪都是干的,残在地上,一条一缕的,远山连着远山,天色昏黄,像一幅古绢。猛可巴图活佛正在对着手机咆哮,同时绝望地摆弄面前一大堆看起来很贵的机器,几个小喇嘛帮着他,来来回回。忙了一通,活佛站起来,看到我们,寒暄毕,每人点了一盏浓茶,候我们身子暖了,去看大殿里的佛像。活佛的脾气不小,一边走,一边骂卖给他机器的几个骗子,都是冒牌货色,不好用,还贵了几千块钱,说着,眼睛里冒出火来。我思忖,猛可巴图,的确是个火气很大的人。有人问,活佛干啥火气这么大?我就回答他:很正常啊,看到人间不平,在那里做怒目金刚呢,你看鲁智深火气大不大,后来成就的修行高得很呢。

冒了一阵火星,一进佛殿,活佛的眼光立刻柔和起来,那个大佛一眼看上去就是很开门的清工,层层敷金,看起来慈祥又有威仪,墙上却是粉着雪白的石灰,墙根转折处才看见些原来壁画的影子,可怜,基本都没有留存下来。内蒙黄教的壁画,不亚于最精细的唐卡,质量是很上乘的,上面还会厚厚的上一层光亮油(怀疑是煮过的桐油再加上树脂),好像油画一样,让墙壁上无比精细的佛国变得闪亮神秘。

礼佛随喜毕,跟着活佛回到客堂,他叫:吃饭啦!吓得几只喜鹊一阵乱飞。底下几个小喇嘛发一声喊,大小盘子里热腾腾抬上一堆羊肉来,连皮带骨,灰白嫩红各种颜色,每人给一把五彩的小刀,自割自吃,没什么作料,没什么蔬菜,就是一肉。白酒跟着大碗地筛上来,我也是平生首次在庙里面这样子喝酒吃肉,看看别人都挺坦然,自己也松下来,拿刀去割骨头边的羊肋条。羊肉这种东西,单吃吃不多,要是有了白酒,仿佛克化得动,就能一堆一堆塞进肚子里,也不觉得饱胀。所以没过多久,我就饱得站不起来了,那几个个子小小的蒙族孩子,还是不停手地割肉,看得我心生敬佩。

肉罢,五分的酒也算尽够了,擦抹桌案,我们啜着岩茶,活佛招呼,老远来了,请大家听满文诵经。看小喇嘛鱼贯而入,都披着袍子扮起来,和刚才吃肉的一帮半大男孩子,神气上迥异,神定气闲的,又够庄重。活佛也穿着正式,坐在喇嘛们的首席,每人面前有小横幅的经卷一本,上面印着像弹簧一样的蒙文,我不认得它们,它们也不认得我。待他们一开口,我浑身一震,天地都喑哑了,只留存得下这几个喇嘛浑厚顿挫的男声。黄教,我不太懂,该属于密宗,诵经的时候,还要结手印。懂蒙文的小伙子(调音师)细细地听,听明白的就悄声教给我,渐渐他居然跟着一起哼唱起来,使我艳羡莫名。当喇嘛们念到某句经文的,脸上突然同时现出了和蔼的笑容,手像花瓣一样打开,旋转,再收拢,我突然觉得身周的庙宇、屋舍、家具,统统被经文击碎,不存在了,只剩下一个透明的隐隐发光的小人(那是我吗??)和广袤无边的高原。

等我醒过来,已经是下午了,我站在场心四眺,秦朝汉朝的山就在不远处,和江南迥异,不留一片叶子,像一只一只剜向土地的鹰爪。夜里抱云堂画廊刘总设宴,活佛换了便装,酒到必干,正喝到好处,他怒斥了几句奸商,发声唱起歌来,调子寥远苍劲,一曲终了,恸哭失声,满座的人都放下了杯子,说不出话来。

全球化与专业化的
华文财经传媒

《经济观察报》秉承“理性、建设性”理念，服务于商业、财经的中高层决策人士及政府和知识界人士，为他们提供新兴的、行动能力强的价值观和生活方式。



欢迎订阅2011年《经济观察报》，全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅，邮发代号23-327
征订电话：11185
报社咨询电话：010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期，订阅用户专享。

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer

主管/主办：三联集团公司 出版：经济观察报社 社址：山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话：(0531)86029768 北京记者站电话：(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话：(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号：3701004000040 传真：(0531)86029568 发行电话：(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷：北京经济日报印刷厂、北京瑑雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线：(010)64243008